

**PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR
FACULTAD DE CIENCIAS HUMANAS
ESCUELA DE SOCIOLOGÍA**

**DISERTACIÓN PREVIA A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE
SOCIOLOGO MENCIÓN EN DESARROLLO**

**CRECIMIENTO FINANCIERO Y FORTALECIMIENTO DE LA CFF BAJO EL
ANÁLISIS DE LA INFLUENCIA DE LOS TIPOS DE CAPITAL SOCIAL.**

MIGUEL ANDRÉS SILVA ROBLES

DIRECTOR: MSc. WERNER VÁSQUEZ

QUITO, 2013

AGRACEDIMIENTOS

Un especial agradecimiento, al personal docente y administrativo de la Escuela de Sociología por el apoyo brindado para el feliz término de la disertación.

DEDICATORIA

Dedicada a mis queridos y amados Padres que ya no están conmigo físicamente, pero que me acompañan y me guían bajo la protección de la Virgen Dolorosa.
A mis dos Amores incondicionales: Katia y Verito

ÍNDICE

Introducción	7
Justificación	13
Objetivos de la Investigación	14
Objetivo General	14
Objetivos Específicos.....	15
Hipótesis de Trabajo	15
Delimitación.	15
Metodología, procedimientos y técnicas:	15
Recolección de la información	16
Tabulación y análisis de información	19
CAPÍTULO I: CAPITAL SOCIAL, DEBATE Y SITUACION DEL PARADIGMA.....	21
1.1. Orígenes del concepto: Planteamientos Clásicos	21
1.2. Planteamientos Contemporáneos:	22
1.3. Concepto y elementos integrantes del Capital Social	27
1.4. Tipos de Capital Social y relaciones posibles: Redes, equipos, comunidades, puentes y escaleras:	29
1.4.1. Capital social individual: los contratos diádicos y las redes egocentradas	29
1.4.2. Capital social grupal	30
1.4.3. Capital social comunitario.....	30
1.4.4. Capital social de puente: alianzas horizontales en el territorio.....	30
1.4.5. Capital social de escalera: reciprocidad con control asimétrico.....	31
1.4.6. Capital social societal	31
CAPITULO II: CORPORACIÓN FIANCIERA FAMILIAR, SISTEMA SOCIAL CON CAPITAL FINANCIERO Y SOCIAL.....	33
2.1. Restricciones y acceso a crédito microempresarial en el Ecuador	33
2.2. La CFF y sus servicios financieros, tipos de créditos:.....	34
2.3. Los servicios no financieros en la CFF	44
2.4. La CFF organización social con capital social.....	49
2.5. Estructura del crédito	51
2.6. Presupuesto, recursos humanos, recursos tecnológicos e infraestructura.....	52
2.7. Capacidad Operativa.....	55
2.8. Reglamentos y/o Estatutos	56
2.9. Valores y Principios	57

CAPITULO III: CAPITAL SOCIAL DE LA CFF	58
3.1. Tipos de Capital Social en la CFF	58
3.2. Las relaciones de confianza.....	66
3.3. Relaciones de confianza entre socios y la Directiva	74
3.4. Expresiones de reciprocidad y cooperación	76
3.5. Liderazgo de directivos y socios	78
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	79
BIBLIOGRAFÍA.....	82
ANEXOS.....	85

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Crecimiento de socios.....	42
Tabla 2: Promedio mensual de aportes por año	43
Tabla 3: Presupuesto CFF 2011	53
Tabla 4: Recursos Humanos de la CFF	54
Tabla 5: Razón de ingreso a la CFF	62
Tabla 6: Consecuencias del no pago del crédito.....	64
Tabla 7: Presupuesto CFF 2012	65
Tabla 8: Razón para presentar informes mensuales.....	69
Tabla 9: Montos de utilidades repartidas.....	70
Tabla 10: Razones de influencia de los lazos familiares.....	73
Tabla 11: Evaluación de la CFF	74

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico N° 1: Planos de la realidad de un sistema social	28
Gráfico N° 2: Clientes de la CFF	35
Gráfico N°3: Ingresos por rifas y refrigerios	41
Gráfico N° 4: Evolución de los aportes de los socios	41
Gráfico N° 5: Estructura de la CFF	49
Gráfico N° 6: Orgánico funcional.....	50

Gráfico N° 7: Esquema general de las relaciones familiares de la CFF.....	60
Gráfico N° 8: Motivo de ingreso a la CFF	61
Gráfico 9: Importancia de presentación de la cuentas.....	68
Gráfico 10: Influencia de lasos familiares en aplicación de reglamentos	72

Introducción

La presente investigación analiza los tipos de capital social de un sistema de microcrédito y su influencia en el funcionamiento, fortalecimiento, creación de nuevos productos financieros y no financieros y el reconocimiento social. El análisis se lo realiza en la Corporación Financiera Familiar (CFF), creada en marzo del 2007.

Actualmente las restricciones crediticias vigentes en el sistema financiero ecuatoriano limitan el crecimiento económico familiar y no facilita las condiciones para el desarrollo de nuevas iniciativas productivas. La creación de la CFF como modelo de microcrédito, ha permitido cubrir necesidades económicas y se ha convertido en una alternativa para suplir las deficiencias del sistema financiero.

El desarrollo financiero alcanzado por la CFF, se debe principalmente a la existencia del capital social y no únicamente a la influencia de factores económicos. El capital social será analizado para determinar su incidencia en el crecimiento financiero de la CFF; el análisis se realizará en base a la información financiera y no financiera existente desde su conformación.

Actualmente la CFF está formada en su mayoría por familiares con lazos de consanguinidad cercanos, mantiene sus operaciones con una tendencia de crecimiento constante y una demanda permanente de ingreso de nuevos socios.

La disertación contiene 3 capítulos, en el primero se realiza una síntesis de los planteamientos teóricos del capital social, se recogen los elementos planteados por Durkheim, Marx y Weber, las concepciones contemporáneas de los años 50 de Marcel Mauss y George Foster, las argumentaciones modernas de los años 80 y 90 de Coleman, Bordieu y Putnam y las propuestas modernas del BID y la CEPAL de año 2.000. Finalmente se presenta los tipos de capital social que pueden existir en un sistema social, teniendo en cuenta los planteamientos de Jhon Durston.

El capítulo II analiza la Corporación Financiera Familiar en su estructura formal, sus servicios financieros y no financieros, el capital social existente, el proceso de crédito, su capacidad operativa, su reglamentación, los valores y principios que regulan su funcionamiento.

En el capítulo III se toma los elementos teóricos del capital social y la tipología desarrollada por John Durston recogidos en el capítulo I, se los analiza al interior de la Corporación Financiera Familiar, para analizar los tipos de capital social que tiene la CFF, identificar las relaciones de confianza y reciprocidad desarrolladas y realizar un análisis de la influencia de los tipos de capital social en el crecimiento financiero y el fortalecimiento social de la CFF.

El estudio de este sistema microfinanciero requiere ser contextualizado, para lo cual en los siguientes párrafos se presenta una breve síntesis de la evolución de la Microfinanzas en el Ecuador.

a. Microfinanzas: Mecanismo financiero alternativo a los mercados financieros formales

En el Ecuador al igual que en el resto de los países latinoamericanos en desarrollo, las personas de escasos recursos buscan superar su condición de pobreza mediante actividades productivas y comerciales fuera del ámbito de la economía formal, originando la economía informal, conformada por iniciativas de pequeña producción, comercio o servicios, generadores de ingresos y empleo para amplios sectores.

Esta economía “informal” alberga a micro y pequeñas empresas; según estimaciones se calcula que el 40% de la PEA está en este sector, el 65% de empleos y producen entre el 10% y 15% del PIB¹ y según el estudio de Proyecto SALTO en el año 2006 determinó la existencia de 1’457.219 microempresarios urbanos y rurales².

¹ PALAN, Carlos. “Cobertura del crédito a la microempresa en el Ecuador”. En: Ecuador Moviendo fronteras en Microfinanzas. Ed. BID. IX Foro de la microempresa, 2006. Pág. 31.Ibid.

² Idem.

Sin embargo este sector ha enfrentado una serie de dificultades y restricciones, una de ellas y quizás la más importante, el acceso al crédito en las instituciones formales como los bancos, cooperativas, mutualistas entre otras, reguladas por el Estado.

Los niveles de restricción y racionamiento del crédito en el Ecuador son alarmantes y reflejan la limitada participación de la banca privada en el desarrollo económico del país. Frente a esta realidad en el Ecuador se desarrolló un sistema alternativo de financiamiento representado en las instituciones de microfinanzas, que actualmente funcionan y que se han desarrollado con mayor fuerza en los últimos veinte años.

Existen diversos tipos de organizaciones formales e informales que ofertan servicios microfinancieros entre ellas: Bancos, ONG's, cooperativas de ahorro y crédito reguladas por la Superintendencia d Bancos y Seguros y no reguladas³, bancos comunales, cajas de ahorro y crédito, asociaciones de productores, juntas administradoras de agua, pre-cooperativas, cajas mortuorias, comités de crédito, dedicados a la prestación de servicios microfinancieros.

Las microfinanzas en el Ecuador se han desarrollado de manera vertiginosa, actualmente son diversas y aplican varias metodologías y distintas tecnologías crediticias, así como atienden a una variedad de sectores económicos. Este boom ha propiciado también el desarrollo de metodologías para sistemas autogestionados que facilitan la conformación de un servicio de microcrédito administrado y regulado por sus propios socios, entre éstos están: Bancos comunales, cajas comunitarias, cajas mortuorias, juntas administradoras de agua, sistemas asociativos entre los más conocidos. Este abanico de prestadores de servicios microfinancieros requiere de regulación por parte del Estado, para estandarizar la atención a los demandantes del servicio de microcrédito, tema tratado a continuación.

b. Necesidades de regulación

Las microfinanzas y su crecimiento explosivo en los últimos diez años, demandó la elaboración de un marco regulador que le permita diferenciarse de la banca tradicional y que facilite su desarrollo. El ente regulador, la Superintendencia de Bancos, en Enero de 2002 estableció una división con el propósito de supervisar las operaciones

³ Idem. pag. 36,37,38.

microcrediticias, pero las normas para regularlas eran muy generales y aplicables a las grandes entidades bancarias más que a entidades de menor tamaño con perfil operativo de bajo costo.

Frente a estos cambios y ante la necesidad de contar con un marco jurídico adecuado para las microfinanzas, en junio del 2002 la Junta Bancaria aprobó la primera normativa, cuyas principales normas son:

- a) Definición de microcrédito
- b) Calificación de riesgo y constitución de provisiones
- c) Definición de garantías
- d) Constituciones de provisiones genéricas
- e) Castigos de préstamos incobrables con 100% de provisión

A pesar de los avances realizados, el sistema regulatorio hasta la fecha no aglutina a todos los operadores, debido a que existen otro tipo de organizaciones como Fundaciones, Cooperativas de Ahorro y crédito no reguladas, Grupos Solidarios, Cajas de Ahorro comunitario, bancos comunitarios y sistemas autogestionados que no se rigen a la Superintendencia de Bancos y Seguros, existiendo aún un ámbito “informal” “no regulado”, que es manejado bajo sus propias reglas y funcionamiento.

El Gobierno Rafael Correa mediante la constitución del 2008⁴ ha incorporado al sistema financiero, el sistema popular y solidario conformado por pequeñas cooperativas, bancos comunales, cajas solidarias y otros sistemas alternativos. Este sistema alternativo funciona desde hace varios años bajo normas no financieras, basadas en los elementos que conforman el capital social. Es en este contexto que se insertan también los sistemas de microcrédito auto-gestionados que se auto-regulan y funcionan con normas de control social. En el año 2012 el Gobierno de Correa, crea la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (SEPS) con el objetivo de supervisar y realizar el control técnico de

⁴ **Constitución del Ecuador 2008.** Art. 311: El Sector Financiero Popular y Solidario de compondrá de cooperativas de ahorro y crédito, entidades asociativas o solidarias, cajas y bancos comunales, cajas de ahorro. Las iniciativas del sector financiero popular y solidario y las micro, pequeñas y medianas unidades productivas, recibirán un tratamiento diferenciado y preferencial del Estado, en la medida en que impulsen el desarrollo de la economía popular y solidaria. Pág. 144.

estas organizaciones de la economía popular y solidaria⁵. Al crear esta superintendencia el Gobierno formaliza la economía informal, que funcionaba en el Ecuador desde hace varias décadas, es en este escenario de esta economía informal donde operan sistemas de microcrédito basados en el manejo y control del capital social, que es objeto de estudio en la presente disertación, conceptualización que se analiza a continuación

El Capital Social, su composición y sus niveles de incidencia en el sistema microfinanciero alternativo, actualmente en el sistema popular y solidario no ha sido estudiado, menos aún los sistemas autogestionados más pequeños. Esta investigación analiza cómo el capital social de una organización de microcrédito auto-gestionada, aporta a su desarrollo, el crecimiento y sostenibilidad económica, teniendo en cuenta que el crédito es una actividad de alto riesgo que demanda controles financieros.

El Capital Social

El concepto de Capital Social ha sido abordado por antropólogos y sociólogos desde el año de 1950, entre ellos Marcel Mauss, Raimont Firth, George Foster. Para contextualizar el tema, a continuación se expone un breve resumen de los planteamientos sobre capital social recogidos por John Durston.

“...Las premisas fundacionales del concepto de capital social se formularon en su mayor parte durante la década de 1980. Muchas de ellas coinciden en dos aspectos: entienden el capital social como un recurso o una vía de acceso a recursos que, en combinación con otros factores permite obtener beneficios a quienes lo poseen, y consideran al mismo tiempo que esta forma de capital reside en las relaciones sociales...”⁶

⁵ <http://www.seps.gob.ec/web/guest/> Qué es la SEPS: Es una entidad técnica de supervisión y control de las organizaciones de la economía popular y solidaria, con personalidad jurídica de derecho público y autonomía administrativa y financiera, que busca el desarrollo, estabilidad, solidez y correcto funcionamiento del sector económico popular y solidario.

⁶ “...Coleman y Bourdieu son los dos sociólogos que más tempranamente expresaron el concepto de capital social es una forma relativamente detallada y completa. Según Bourdieu (1985), el capital social es la suma de los recursos reales o potenciales ligados a la posesión de una red duradera de relaciones de reconocimiento mutuo más o menos institucionalizadas. Coleman (1990) propone algo parecido cuando afirma que los recursos socio-estructurales constituyen para el individuo un activo de capital y facilitan ciertas acciones de los individuos que están en esta estructura. Como otras formas de capital, dice Coleman, el capital social es productivo, y posibilita el logro de ciertos fines que no se alcanzarían en su ausencia.

Estos planteamientos centran su análisis en las relaciones sociales, en los vínculos que se puedan establecer y fundamentalmente presenta el concepto de la confianza. Durston recoge estos elementos para conformar un concepto más amplio de lo que es el capital social.

“Otro especialista que, desde la perspectiva de la sociología económica influyó en el desarrollo del concepto del capital social fue Granovetter (1985), para quién los actores económicos no son átomos aislados sino que sus interacciones económicas están inmersas en las relaciones, redes y estructuras sociales. La idea central de este postulado es que las relaciones sociales son activos económicos importantes de los individuos y de los grupos. De acuerdo con este autor, el comportamiento racional de las personas abarca no solo objetivos económicos sino también la sociabilidad, aprobación, estatus y poder; y, a la inversa las relaciones sociales y la estructura social juegan un papel central en el comportamiento económico...”⁷

Los planteamientos citados permiten que el concepto de Capital Social sea utilizado por la Cooperación Internacional en temas como el desarrollo, la superación de la pobreza, políticas públicas, la dimensión de género y la explicación del comportamiento económico en el mundo rural. Este estudio utiliza el concepto de capital social para analizar la dinámica económica de un grupo social familiar, que forma el sistema de crédito autogestionado, a la que le denominan Corporación Financiera Familiar⁸, con el objetivo de brindar servicios microfinancieros, en las líneas siguientes se presenta una breve descripción de quienes conforman este sistema

Socios y beneficiarios de los servicios financieros y no financieros de la CFF.

Los integrantes de la CFF son familias de clase media con niveles de educación media y superior, un porcentaje bajo alcanza un nivel de educación primario. El 70% de los socios,

North (1998) define las instituciones como conjuntos de normas y valores que facilitan la confianza entre los actores. Como se advierte, las instituciones son abstractas, mientras que las organizaciones son manifestaciones concretas de cooperación basadas en la confianza.

Putnam (1993) considera que el capital social está constituido por aquellos elementos de las organizaciones sociales, como las redes, las normas y la confianza, que facilitan la acción y la cooperación para beneficio mutuo, pues, como dice, el trabajo conjunto es más fácil en una comunidad que tiene un acervo abundante de capital social” DURSTON, Jhon, El Capital social campesino en la gestión del desarrollo rural. Diádas, equipos, puentes y escaleras, CEPAL, Santiago de Chile 2002, pág. 19, 20.

⁷ Idem. Pág. 43

⁸En las páginas siguientes se utilizará CFF para referirse a la Corporación Financiera Familiar

trabajan en relación de dependencia con niveles de ingresos promedio de entre 700 y 900 dólares mensuales.

Un bajo porcentaje mantiene negocios propios como el servicio de mecánica, ventas de productos por catálogo, entre los principales. El 10% de los socios son personas adultas mayores con edades sobre los 60 años, no realizan ninguna actividad productiva.

La CFF ofrece varios productos financieros para socios y no socios entre ellos:

- Créditos ordinarios con montos de US. 350,00 dólares hasta un máximo de US. 1.000,00
- Créditos emergentes para socios, cuyo monto máximo es de US. 100 sin interés y con pago en 30 días.
- Crédito rotativo para socios, con un monto máximo de US. 150,00 con pago al vencimiento y pagos mensuales de interés.
- La diferencia de los productos para no socios radica en la tasa de interés y en los plazos, para los no socios el monto máximo es de US. 800,00 a 8 meses plazo con pagos mensuales.

Con relación a los servicios no financieros, la CFF ha desarrollado un sistema de reciprocidad mediante la organización de rifas, refrigerios, reuniones familiares y otras actividades sociales realizadas de manera rotativa y periodicidad mensual.

Justificación de la investigación

El análisis financiero y del Capital Social de la CFF permitirá conocer las razones por las cuales el sistema de micro-crédito autogestionado se mantiene en el tiempo, experimenta crecimiento financiero sostenido y presenta una demanda constante de ingreso de nuevos socios, a pesar de las recomendaciones técnicas microfinancieras que sugieren formar estos grupos con personas que no mantengan lazos familiares cercanos. La CFF ha sido conformada por personas que pertenecen a una misma familia con lazos de parentesco cercanos, lo que se contrapone a las recomendaciones técnicas y teóricas. Sin embargo será importante analizar cuáles son los elementos o factores que inciden en su crecimiento y mantenimiento.

Desde el punto de vista teórico la investigación se justifica porque en el Ecuador no se han realizado estudios ni análisis sociológicos de las microfinanzas a nivel de usuarios del crédito, sino únicamente estudios económicos desde los prestadores de servicios microfinancieros.

Los estudios desde los operadores de las microfinanzas, catalogan a los usuarios como simples clientes a quienes hay que satisfacerles con servicios y productos, a diferencia, éste estudio, analiza aspectos económicos e incluye elementos de las relaciones sociales y de capital social que contribuyen al crecimiento financiero de un sistema de microcrédito.

En los sistemas autogestionados de microcrédito se involucran los dos lados del sistema, es decir desde quienes demandan el servicio y los que cubren esa demanda, por lo que los socios de un sistema autogestionado llegan a jugar un doble rol, tanto de socio propietario de un capital económico, así como desde la perspectiva de un usuario de crédito que demanda el servicio de préstamos.

La investigación que se desarrolla, es un estudio de caso que permite comprender las formas de relación de construcciones “locales” por sobre las meramente “rationales-instrumentales” tomando en cuenta las características propias del capital social.

Una razón personal que motiva el estudio es el hecho de conocer en detalle el comportamiento social que ha desarrollado el sistema auto-gestionado CFF, para poder mejorarlo en vista de alcanzar mejor desempeño económico y fortalecer el ámbito social que no se lo conoce en detalle y que aún resta desarrollarlo.

Objetivos de la Investigación

Objetivo General

- Identificar y analizar las diferentes caracterizaciones del capital social que se articulan en la CFF y su incidencia en el crecimiento financiero y fortalecimiento social.

Objetivos Específicos

- Analizar las características y las relaciones de capital social que se articulan en la CFF.
- Identificar las fortalezas y debilidades del capital social en la CFF
- Conocer y analizar las prácticas de generación de excedentes financieros, los productos financieros desarrollados al interior de la CFF que aportan al fortalecimiento del capital social.

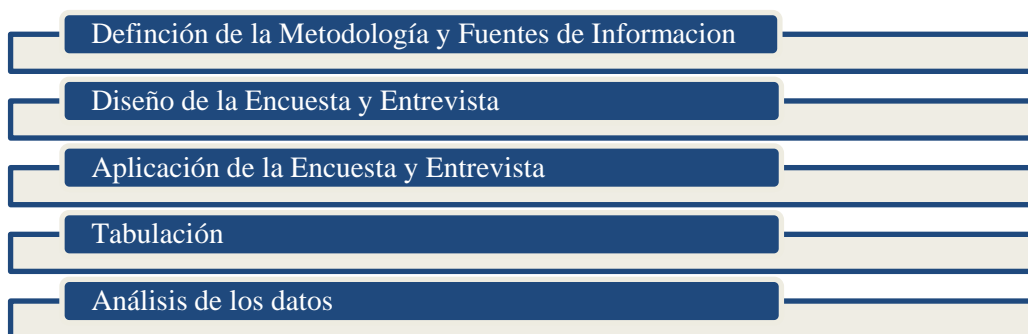
Hipótesis de Trabajo

¿Las relaciones de confianza y reciprocidad que existen en el Sistema Popular y Solidario permiten construir a más de capital financiero, capital social que facilita su funcionamiento, crecimiento y sostenibilidad?

Delimitación.

La investigación se realizará en la ciudad de Quito, en el barrio Kennedy Norte, donde opera la Corporación Financiera Familiar. Se analiza el período de funcionamiento comprendido entre los años 2007 y 2012.

Metodología, procedimientos y técnicas:



TIPO DE INVESTIGACIÓN

La investigación es teórica aplicada, se trata de un avance investigativo para conocer cómo influyen factores económicos y qué elementos del capital social aportan para el crecimiento financiero y la cohesión social del sistema de microcrédito Corporación Financiera Familiar.

La investigación toma como sujeto de análisis a la familia, sus lazos sociales y de parentesco, se analiza de manera general su situación socio- económica para definir las características generales de las familias de la CFF.

El análisis de la parte económica - financiera se realiza con la documentación contable, estados financieros y estadísticas básicas elaboradas por la Directiva, se analizan las variables:

- Número de socios y su evolución
- Capital inicial, actual y su proceso de formación
- Constancia de aportes mensuales
- Entrega de créditos
- Pagos puntuales y mora de clientes
- Productos de crédito, vigencia y reemplazo de productos

La relación familiar se mide por el parentesco que existe entre las familias, la caracterización de las familias toma las siguientes variables:

- Estado civil
- Jefatura de Hogar
- Nivel de instrucción
- Actividad económica, ingresos, patrimonio familiar
- Propiedad de la vivienda y servicios básicos.

La medición del capital social se la realiza con las siguientes variables:

- Los lazos familiares y de parentesco
- Motivos de para ingresar en la CFF
- La confianza
- Puntualidad de pagos de créditos
- Servicios y apoyo ofertados por la CFF

Recolección de la información

A continuación se describe cada una de las etapas y actividades realizadas para la recolección de la información.

Diseño de la Encuesta

Para medir los tipos de Capital Social en la CFF se utilizó la encuesta mixta con preguntas abiertas y cerradas y se diseñaron preguntas cualitativas, que facilitan la medición de una variable no numérica con es el Capital Social.

En las preguntas abiertas se solicita al socio que responda con sus propias palabras dándole mayor libertad para que sus respuestas, den más información y consultar el por qué de sus respuestas.

En las preguntas cerradas: Los socios eligen una de las opciones presentadas como respuesta. Esta manera de encuestar da como resultado respuestas más fáciles de cuantificar y de carácter uniforme. El problema que pueden presentar estas encuestas es que no se tenga en el listado una opción que coincida con la respuesta que se quiera dar, por esto lo ideal es siempre agregar la opción “otros”.

La encuesta contiene cinco partes:

1) Información personal y familiar del socio

Nombre del Socio: _____	Edad _____	Sexo: M__ F__	Casado: Si__ No__
Jefe de Familia: Si__ No__ Ambos__	No. de Hijos: _____	Familiares que viven con usted: _____	No. Fam <=18: _____
Instrucción: SI__ PI__ PC__ SI__ SC__ SuI__ SuC__			
Actividad Económica: Agropecuaria__	Manufactura (Artesanía)__	Construcción__	Comercio__ Servicios__
Educación__	Empleado privado__	Empleado público__	Otros _____
Activos de la Actividad Económica: \$ _____	La Actividad es: Fija__	Ocasional__	
Ingresos mensuales de la Actividad Económica: \$ _____	Total ingresos socio: \$ _____	Ingresos familiares: \$ _____	
Patrimonio Familiar: \$ _____	Vivienda: Propia__	Alquilada o Anticresis__	Familiar__
Servicios básicos que dispone: Agua potable: _____	Alcantarillado__	Luz__	Teléfono Fijo__ Celular__

2) Razones para ser socio de la CFF

¿Qué le motivo ingresar a la CFF?
¿Se haría socio de la CFF si estaría formada por otras personas que no sean familiares? Si__ No__ ¿Por qué? _____
¿Durante el tiempo que ha participado en la CFF cree que se han fortalecido los lazos familiares y amistades? Si__ No__ ¿Por qué? _____

3) Conocimiento y responsabilidades sobre el crédito

¿Tiene crédito en la CFF? Si__ No__ ¿Cuántos créditos ha solicitado? _____
¿Tiene crédito en otras instituciones financieras? Si__ No__ ¿Cuáles? _____
_____ Monto total de la deuda: _____
¿Para qué ha sacado crédito en la CFF? _____
¿Si no habría la CFF solicitaría un crédito en otra institución financiera o cooperativa? Si__ No__ ¿Por qué? _____
El crédito de la CFF ha pagado de manera: 1. Puntual:__ 2. Retrasado:__ ¿Por qué? _____
¿Si no paga el crédito o se retasa, qué consecuencias habría para usted y la CFF? _____
¿Por qué saca crédito en la CFF u no en otra institución financiera? _____
¿Considera que los lazos familiares que existen al interior de la CFF influyen para que se cumplan los pagos de créditos y los reglamentos? Si__ No__ ¿Por qué? _____

4) Evaluación de la CFF y valoración de los servicios y los productos

¿Cómo usted valora el servicio y los productos de crédito que entrega la CFF? Bueno ___ Regular ___ Malo ___
¿Considera que es importante el presentar mensualmente las cuentas de la CFF? Si ___ No ___ ¿Por qué? _____
¿Por qué y para qué aprobó que los niños pueden ser socios de la CFF? _____
¿La CFF tiene aprobado en su reglamento un crédito para niños de hasta 12 años, por qué y para qué se aprobó este crédito? _____

Si compara la CFF con las otras organizaciones, cómo la considera:

1. Eficiente: Si ___ No ___
2. Exigente: Si ___ No ___
3. Brinda apoyo: Si ___ No ___
4. Informal: Si ___ No ___
5. Se apoya en lazos familiares: Si ___ No ___
6. Brinda confianza: Si ___ No ___
7. Tiene apoyo de los socios: Si ___ No ___

5) Participación en otras organizaciones

Mencione otras organizaciones del barrio o del trabajo de la cual es miembro

Organización	Finalidad

Mencione organizaciones de la cual ha recibido beneficios:

Organización	Tipo de Servicio	Para Qué - Beneficio?

Aplicación de la encuesta

La aplicación de la encuesta se realizó durante una asamblea ordinaria, se explicó el contenido de la misma y el motivo para su aplicación. Se procedió a aplicar la encuesta a 23 socios de la CFF, representan a 16 de las 17 familias que integran la Corporación, por lo que se tiene un 94% de representación de las familias.

Diseño de la Entrevista

La investigación del Capital Social de la CFF utilizó también una entrevista, contiene los siguientes elementos:

1) Datos Generales

Nombre y apellido
Edad
Cargo que desempeña en la CFF
Donde reside

2) Ingreso a la CFF

- ¿Cómo se formó la Corporación?
- ¿Cómo se enteró de la CFF y cómo fue su ingreso?
- ¿Cómo surgió la idea de formar un grupo de crédito?
- ¿Por qué decidió ser parte del grupo?
- Le gustaría seguir formando parte de la Corporación, comente sus razones

3) Funcionamiento financiero y Capital Social

- ¿Qué opina de los servicios de crédito que se han entregado?
- ¿Cree que hay confianza al interior de la CFF, entre los socios y los directivos?
- ¿Qué opinión tiene de las actividades que no son financieras, que realiza la CFF?
- Teniendo en cuenta que el capital social es las relaciones de confianza que existe entre las personas, cree que la CFF tiene capital social
- Conoce los Estatutos y reglamentos

4) El Crédito y los Pagos

- ¿Qué opinión tiene del pago de los créditos de los socios y no socios?
- Existen normas y reglamentos que regulan el funcionamiento, que le parecen

5) Beneficios Recibidos

- Ha recibido beneficios económicos y sociales de la CFF, coméntenos al respecto

6) Evaluación y proyección

- Puede realizar una evaluación el trabajo que ha realizado la CFF y de sus directivos.
- Cómo ve la CFF luego de 5 años.

La entrevista se aplicó teniendo en cuenta 2 criterios: a) El entrevistado debe ser socio fundador y estar activo, b) Se tomó en cuenta que los socios sean jóvenes (17 años y más), adultos (35 años en adelante) y adultos mayores (mayor a 60 años), con el objetivo de recoger la diversidad de opiniones de los socios.

Tabulación y análisis de información

Una vez obtenidos todos los resultados de las encuestas aplicadas, se utilizó una herramienta informática (Base de datos SPSS) para la tabulación y procesamiento de la información.

Se diseñó la base de datos con las preguntas de la encuesta, se codificó y se establecieron rangos para algunos casos, uno de ellos la edad presentado como ejemplo. Se contabilizó

el número de socios que respondieron a las preguntas abiertas y cerradas, con esta información en la herramienta informática SPSS se procesó la encuesta, como resultado se obtuvo las frecuencias y los porcentajes de cada interrogante, en el siguiente ejemplo se presenta un cuadro del procesamiento realizado:

Ejemplo.-

Rangos de Edad de los socios encuestados

Rangos de edad	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
14 a 20	7	30,4	30,4	30,4
21 a 40	8	34,8	34,8	65,2
41 y +	8	34,8	34,8	100,0
Total	23	100,0	100,0	

Análisis de los datos

La información procesada en la herramienta SPSS facilitó la elaboración de tablas de frecuencias y porcentajes, con lo cual consolidó la información de acuerdo a cada una de las partes de la encuestada aplicada. La información recogida en las entrevistas se grabaron en formato digital y se utilizaron de acuerdo con los conceptos de capital social analizados en la investigación.

CAPÍTULO I: CAPITAL SOCIAL, DEBATE Y SITUACION DEL PARADIGMA

1.1. Orígenes del concepto: Planteamientos Clásicos

El concepto de capital social y los temas relativos a la reciprocidad y solidaridad social han sido tratados desde sus inicios por las Ciencias Sociales, especialmente desde la Sociología y la Antropología, donde existen estudios clásicos referidos al tema.

En las obras de Durkheim, Marx y Weber es posible encontrar elementos importantes del concepto. La importancia otorgada por Durkheim, según Arriagada, a la división del trabajo social y al paso de la sociedad tradicional a la moderna, distinguía entre la solidaridad mecánica y la orgánica.⁹

El concepto de solidaridad circumscribida desarrollado por Marx, según Arriagada, se vincula con los procesos de industrialización y con la noción de conciencia de clase emergente en el proletariado industrial:

“Al verse arrojados a una situación común, los trabajadores aprenden a identificarse mutuamente y cada uno apoya las iniciativas de los otros. Esta solidaridad no es el resultado de una introyección de normas durante la infancia, sino un producto emergente de un destino común. Por esa razón, en estas situaciones las disposiciones altruistas de los actores no son universales, sino circumscripciones a los límites de la comunidad”¹⁰

Max Weber según Arriagada, desarrolló algunos componentes del capital social,

“...entre ellos la definición de acción social, que constituye uno de los principios que sustenta la colaboración en la integración del grupo social. Con este concepto recalca el sentido subjetivo que enlaza la acción de los sujetos, entendida como orientada a incidir o adecuarse al comportamiento de otros individuos, encontrando en el comportamiento de esos otros, un marco con el cual encauzar su propio comportamiento ... es una acción donde el sentido mentado por su sujeto o sujetos está referido a la conducta de otros, orientándose por esta en su desarrollo”¹¹.

⁹ “La solidaridad mecánica considerada como propia de las sociedades modernas, se basa en la semejanza e igualdad de las tareas, actividades y percepciones de los individuos de un grupo, sustentada sobre una comunidad de creencias. Por su parte la solidaridad orgánica, que se encuentra en las sociedades modernas, se basa en la interdependencia de los miembros de una sociedad, es decir tiene una base cooperativa” ARRIAGA, Irma. “El capital social: Potencialidades y limitaciones analíticas de un concepto”. En: Revista Estudios Sociológicos 2003. Vol. XXI No. 003. Pag. 559.

¹⁰ Ibid. Pag. 559.

¹¹ Ibid. Pag. 559.

Weber define cuatro tipos de acción social:

- Racional con arreglo a fines
- Racional con arreglo a valores
- Afectiva; y
- Tradicional

1.2. Planteamientos Contemporáneos:

El concepto de Capital Social tiene sus orígenes también en los estudios antropológicos de los años 50 de Marcel Mauss en su análisis sobre el Don en el que hace referencia al concepto de reciprocidad que la define como “... un principio regidor de las relaciones formales e informales a nivel de la comunidad”¹². Según este autor la reciprocidad es una base fundamental para la sociedad humana, ya que genera un tipo de obligación social que se basa en el dar, recibir y restituir. Mauss señala que en sociedades premercantiles, los sistemas de intercambio se basan en obsequios y la compensación por una prestación es obligatoria, pero no inmediata ni estableciendo de antemano una equivalencia precisa entre los valores de lo transado¹³.

En 1960 los estudios de George Foster plantea los “contratos diádicos” entendidos como la relación entre pares tanto en personas como en redes, estos planteamientos introducen el concepto de reciprocidad como uno de los elementos que conforman el Capital Social.

La economía proporciona también un espacio al Capital Social, aporta la discusión sobre la contribución de éste en el crecimiento económico y sus posibles aplicaciones al área de desarrollo, destaca tres beneficios económicos: reducción de los costos de transacción, producción de bienes públicos y creación de organizaciones de base y actores sociales efectivos¹⁴.

¹² MOTA, Díaz Laura. El capital social. Un paradigma en el actual debate del desarrollo. Tendencias y problemas. En: Revista Espiral. Estudios sobre el Estado y la Sociedad. Vol. IX. No. 25. Diciembre 2002. Pag. 40..

¹³ ARRIAGA, Irma. “El capital social: Potencialidades y limitaciones analíticas de un concepto”. En: Revista Estudios Sociológicos 2003. Vol XXI No. 003. Pag. 560

¹⁴ Idem. Pag. 560

En los años 80 y 90, sociólogos y economistas analizan el concepto de Capital Social al que lo definen como: “...un recurso que combinado con otros factores, produce ciertos beneficios y cuya base la constituyen las relaciones sociales que se fundamentan en normas comúnmente aceptadas”¹⁵.

En este período se destacan los análisis de la Sociología Contemporánea de Bordieu y Coleman que se refieren al Capital Social como un atributo de los grupos sociales, colectividades y comunidades, teniendo en cuenta que el rol de las instituciones sociales es importante en su creación.

Bordieu define espacio social como:

“...conjunto de posiciones distintas y coexistentes, exteriores las unas respecto de las otras, definidas las unas en relación con las otras, por vínculos de proximidad, de vecindad, o de alejamiento, y también por relaciones de orden como debajo, encima y entre El espacio social es construido de tal modo que los agentes o los grupos son distribuidos en él en función de su posición en las distribuciones estadísticas según los dos principios de diferenciación que, en las sociedades más avanzadas, como Estados Unidos, Japón o Francia, son sin ninguna duda los más eficientes: el capital económico y el capital cultural”¹⁶

Bordieu, según Vargas, en el marco de su teoría general de los campos, define el Capital Social como:

“...el agregado de los actuales o potenciales recursos que están relacionados con la posesión de una red perdurable de relaciones más o menos institucionalizadas de conocimiento y reconocimiento mutuo –en otras palabras con la pertenencia a un grupo- que le brinda a cada uno de los miembros el respaldo del capital socialmente adquirido, una credencial que les permite acreditarse, en los diversos sentidos de la palabra. El volumen de capital social poseído por un agente dado depende del tamaño de la red de conexiones que pueda efectivamente movilizar y del volumen de capital (económico, cultural, simbólico) que tenga de por sí cada una de aquellas con quien está relacionado”¹⁷

¹⁵MOTA, Díaz Laura. El capital social. Un paradigma en el actual debate del desarrollo. Tendencias y problemas. En: Revista Espiral. Estudios sobre el Estado y la Sociedad. Vol. IX. No. 25. Diciembre 2002. Pag. 40.

¹⁶BORDIEU, Pierre. Capital cultural, escuela y espacio social. Ed. Siglo Veintiuno Editores, 2010. Pag. 28, 29

¹⁷VARGAS, Gonzalo Forero. “Hacia una teoría del capital social”. En Revista de Economía Institucional, 2020 / Vol. 4 No 006. Pag. 73.

Bordieu en Vargas, plantea que las redes de relaciones son producto de estrategias de inversión, individuales o colectivas, conscientes o inconscientes, que buscan establecer o reproducir relaciones aprovechables en el corto o el largo plazo. Bordieu aclara que el capital social puede descomponerse en dos elementos: la relación misma que permite a los individuos reclamar acceso a los recursos, y el monto y calidad de esos recursos, distingue entre capital económico, social, cultural y simbólico.

En los años 80 James Coleman, es quien plantea el concepto de capital social en su forma moderna, su esfuerzo por introducir el concepto responde a una preocupación y crítica al trabajo sociológico realizado en los Estados Unidos, bajo la influencia de Parsons y del estructural funcionalismo. Al igual que otros críticos anteriores, Coleman señaló que el excesivo peso dado por Parsons a las normas como determinantes del comportamiento de los actores, prácticamente anulaba cualquier interés por los motivos realmente operantes de estos¹⁸. Coleman definió al capital social por las funciones que desempeña:

“La función definida por el concepto de capital social es el valor que tienen para los actores aquellos aspectos de la estructura social, como los recursos que pueden utilizar para perseguir sus intereses. Esto implica que el capital social no es una entidad aislada sino una variedad de entidades que tienen dos características en común: consisten en algún aspecto de la estructura social, y facilitan a los individuos que están dentro de la estructura, realizar ciertas acciones”¹⁹

Basado en esta definición, identifica varias formas de capital social:

1. Las obligaciones y las expectativas, que se refieren al intercambio de favores, más o menos formal.
2. El empleo de amigos y conocidos como fuentes de información.
3. Las normas, sean internas al individuo o fundadas en un sistema de incentivos y sanciones.
4. Las relaciones de autoridad y las organizaciones.

¹⁸ CUÉLLAR SAAVEDRA, Óscar y BOLÍVAR ESPINOZA, Gardy Augusto. Capital social hoy. Polis, Revista de la Universidad Bolivariana, 2009, vol. 8

¹⁹ VARGAS, Gonzalo Forero. “Hacia una teoría del capital social”. En Revista de Economía Institucional, 2020 / Vol. 4 No 006. Pag. 74.

Finalmente según Vargas, señala que el capital social es un bien público por cuanto sus beneficios no solo son captados por los actores involucrados en una relación social sino por otros²⁰.

En esta época son importante los aportes realizados por Robert Putnam para quien, según Mota, el capital social son:

“...los rasgos de la organización social, tales como las redes, las normas y la confianza, que facilitan la acción y la cooperación para el mutuo beneficio, puesto que el trabajo en conjunto es más fácil en una comunidad que tiene acervo abundante de capital social”²¹.

Clasificó al capital social en cuatro oposiciones:

1. Formal – Informal:

“Algunas formas de capital social, como las asociaciones de padres o sindicatos, están organizadas formalmente, con directivos reconocidos, requisitos de afiliación, cuotas, reuniones familiares, etc. A su vez hay otras, como los partidos espontáneos de baloncesto o las personas que se reúnen en un mismo pub, que tienen un alto grado de informalidad.”²²

2. Denso – Tenue:

“Algunas formas de capital social están densamente entretejidas y tienen múltiples ramificaciones, como la del grupo de metalúrgicos que trabajan a diario en la fábrica, salen de bares el sábado y van a misa todos los domingos. Pero existe también filamentos de capital social muy tenues, casi invisibles, como la relación reducida a un gesto con la persona que nos topamos de vez en cuando en la fila del supermercado, o incluso la de un encuentro con otro individuo en un ascensor.”²³

3. Vuelto hacia adentro – Vuelto hacia afuera:

“Cierta formas de capital social miran hacia dentro, por voluntad o por necesidad –es decir, tienden a fomentar los intereses materiales, sociales o políticos de sus propios miembros-, mientras que otras miran hacia fuera y se preocupan del bien público. Los grupos del primer tipo se suelen organizar por categorías de clase, sexo o étnicas, y existen para sersarvar o fortalecer los lazos de nacimiento y posición. Ejemplo de ellos son los clubs londinenses para caballeros, las cámaras de comercio... En la segunda categoría encontramos grupos de caridad como la Cruz Roja, el movimiento norteamericano por los derechos civiles...”²⁴

²⁰ Idem. Pag. 74.

²¹ MOTA, Díaz Laura. El capital social. Un paradigma en el actual debate del desarrollo. Tendencias y problemas. En: Revista Espiral. Estudios sobre el Estado y la Sociedad. Vol. IX. No. 25. Diciembre 2002. Pag. 40. Pag. 43

²² PUTNAM Robert. El declive del Capital Social. Un estudio internacional sobres las sociedades y el sentido comunitario, Círdulo de lectores, Barcelona 2003, pag. 17

²³ Idem. pag. 18

²⁴ Idem. pag. 19

4. Capital social que tiende Puentes- Capital Social Vinculante: “...El capital social vinculante une a personas iguales en aspectos importantes (etnia, edad, sexo, clase social, ect.), mientras que el capital social que tiende puentes se refiere a las redes sociales que unen a personas desiguales.”²⁵

Robert Putnam al conceptualizar al Capital Social conformado por las redes, las normas y la confianza existentes en una organización social, constituye un aporte importante a la definición de capital social, ya que lo analiza de manera más amplia, y será la base sobre el cual se desarrolla parte de la investigación.

En la década del 2000 la Cooperación Internacional, entre ellos el BID, analizan también el concepto y lo definen como “...variadas formas de organización social que han existido a lo largo de la historia y que han sido utilizadas por generaciones para movilizar recursos y atender fines de orden social, económico y político”²⁶.

La CEPAL, en la década del 2.000 también se preocupa por el tema del capital social, relacionando su vinculación con la reducción de la pobreza. En uno de sus planteamientos se destaca los aportes realizados por John Durston, quien define el capital social como:

“...el contenido de ciertas relaciones y estructuras sociales, es decir, las actitudes de confianza que se dan en combinación con conductas de reciprocidad y cooperación. Ello constituye un capital social en el sentido de que proporciona mayores beneficios a quienes establecen este tipo particular de relaciones y que puede ser acumulado.

Esta definición, a diferencia de otras, sitúa el capital social en el plano conductual de las relaciones y sistemas sociales, y no en el plano abstracto de la cultura simbólica de las normas, los valores y las cosmovisiones, plano en el cual están el capital cultural y el capital humano cognitivo. Ambos planos interactúan: ninguno de los dos determina siempre al otro.... La confianza, la reciprocidad y la cooperación constituyen el contenido de las relaciones y de las instituciones sociales del capital social”²⁷

²⁵ Idem. pag. 20

²⁶ MOTA, Díaz Laura. El capital social. Un paradigma en el actual debate del desarrollo. Tendencias y problemas. En: Revista Espiral. Estudios sobre el Estado y la Sociedad. Vol. IX. No. 25. Diciembre 2002. Pag. 45

²⁷ Durston John, El capital social campesino en la gestión del desarrollo rural. Díadas, equipos, puentes y escaleras, CEPAL, Santiago de Chile 2002, pág. 15, 16.

El capital social ha sido analizado por diferentes autores y de diversas formas, según Cuellar, las conceptualizaciones del capital social en base de 3 procedimientos:

1. Quienes se orientan a especificar el contenido del concepto destacando uno o dos contenidos centrales o nucleares.
2. Quienes más bien tienden a definirlo por agregación del conjunto de sus posibles contenidos o correlatos.
3. Una tercera manera de proceder, consiste en operar por reducción de los atributos que conforman el capital social.²⁸

El desarrollo del concepto de capital social, aún se encuentra en construcción, siendo una categoría conceptual que no ha sido resuelta aún, pues no existe una definición clara. Sin embargo para el desarrollo de esta investigación, se tomará como base la posición teórica de la definición del concepto por agregación del conjunto de sus contenidos, línea en la cual se encuentra el trabajo desarrollado por Jhon Durston.

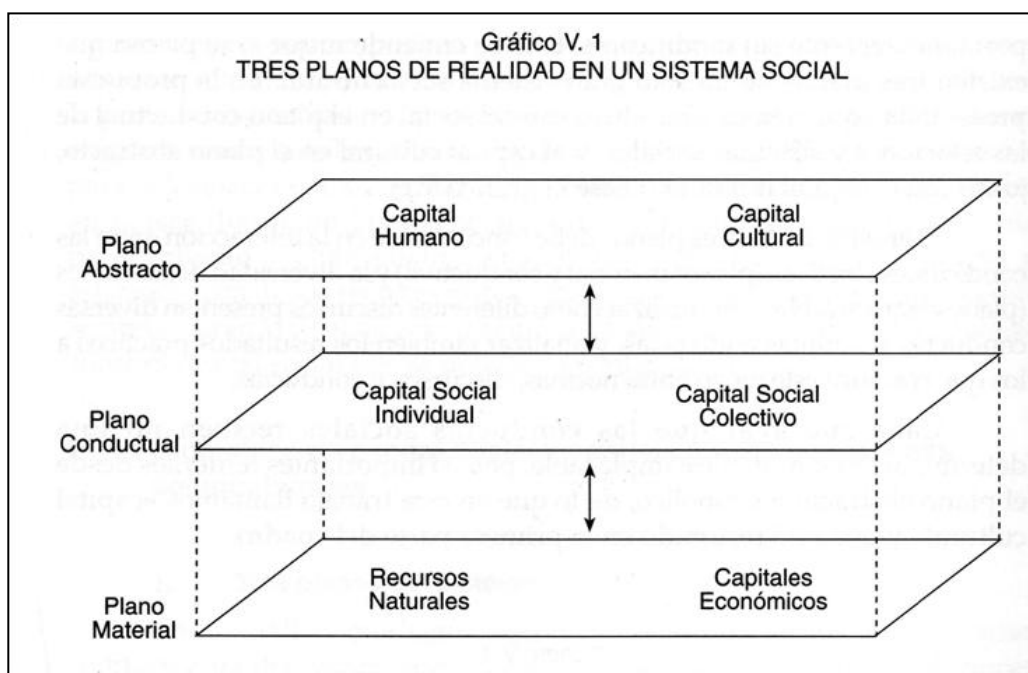
1.3. Concepto y elementos integrantes del Capital Social

El concepto de capital social de Durston citado anteriormente se lo puede entender en la estructura de un sistema social, que según el autor está conformado por 3 planos, descritos a continuación:

Los 3 planos del sistema social: Durston sostiene que un sistema social contempla tres planos: Abstracto, conductual y material, en el siguiente gráfico se muestra el planteamiento desarrollado:

²⁸ CUÉLLAR SAAVEDRA, Óscar y BOLÍVAR ESPINOZA, Gardy Augusto. Capital social hoy. Polis, Revista de la Universidad Bolivariana, 2009. Pags. 201 a 2004.

Gráfico N° 1



Fuente y elaboración: Durston, John. “Capital Social: Parte del problema, parte de la solución, su papel en la persistencia y en la superación de la pobreza en América Latina y el Caribe”.

Confianza, reciprocidad y cooperación: contenidos de las relaciones e instituciones de capital social.

Según el planteamiento de Durston, el capital social se desarrolla al interior de las estructuras sociales donde se manifiestan las actitudes de confianza en combinación con conductas de reciprocidad y cooperación, siendo por tanto estos 3 los elementos los que integran el capital social y que a continuación se describen:

Confianza: Durston define la confianza individual como una

“...actitud (no una emoción) basada en la expectativa del comportamiento de la otra persona que participa en una relación y en el afecto que existe entre ambos. La confianza tiene un soporte emocional en el afecto que se siente hacia personas que se muestran confiables y manifiestan confianza en nosotros. Se expresa en conductas reiteradas y reforzadas de expresiones que comunican esa confianza en discursos y en acciones de entrega de control sobre bienes.”²⁹

Reciprocidad: Durston toma el concepto desarrollado por Marcel Mauss que la identifica como principio regidor de “las relaciones institucionales formales e informales en una

²⁹ Durston John, El capital social campesino en la gestión del desarrollo rural. Díadas, equipos, puentes y escaleras, CEPAL, Santiago de Chile 2002. pag.16

comunidad. En las sociedades premercantiles y en menor grado en las contemporáneas existe una lógica de intercambio basada en los obsequios, lógica que es distinta de la mercantil” en la que se paga para realizar el intercambio de bienes, en la reciprocidad el intercambio se basa en la entrega de obsequios y la retribución del mismo.³⁰

Cooperación: Durston la define como:

“...la acción complementaria orientada al logro de los objetivos compartidos de un emprendimiento común. Se diferencia de la colaboración, que es intercambio de aportes entre actores aliados que tienen emprendimientos y objetivos diferentes aunque compatibles... La Cooperación emerge en conjunto con la confianza y los vínculos de reciprocidad, como resultado de la frecuente interacción de estrategias individuales”³¹.

La forma cómo se presente (individual o grupal) y cómo se conjugue la confianza, la reciprocidad y la cooperación determinan los tipos de capital social, en el siguiente tema se analiza este particular.

1.4. Tipos de Capital Social y relaciones posibles: Redes, equipos, comunidades, puentes y escaleras:

La clasificación de capital social detallada más adelante es tomada del planteamiento de Jhon Durston quien postula 6 tipos de capital social: Individual, grupal, comunitario, capital social puente, de escalera y societal.

1.4.1. Capital social individual: los contratos diádicos y las redes egocentradas

El capital social individual se manifiesta principalmente en las relaciones sociales entre dos personas, tiene las características de ser un contrato diádico – entre pares- informal, con contenido de confianza y reciprocidad. Se extiende a través de redes egocentradas³².

³⁰ “Un obsequio es signo de estar dispuesto a iniciar o mantener una relación social y, al mismo tiempo, supone de parte del receptor la obligación, culturalmente sancionada, de retribuir de alguna forma el obsequio. Idem. pag 18

³¹ Idem. pag. 19

³² Una red egocentrada son los vínculos o conexiones que tiene un individuo con otras personas es propio de su círculo de amistades o conocidos, por lo que es una red de cada persona.

“Este recurso reside no en la persona misma, como es el caso del capital humano del conocimiento, sino en las relaciones entre personas. Los antropólogos hablan de una red ego-centrada: es decir cada uno tiene su propia y distinta red, que es un capital de cada individuo y cuyos beneficios y manejo le son propios”³³.

1.4.2. Capital social grupal

Este Capital Social no solo involucra al individuo si no es:

“...una extensión de las redes ego-centradas, cuando se cruzan muchos vínculos en un grupo cara a cara. Todos se conocen, todos son amigos, por lo que existe un alto grado de cierre, es decir, las relaciones se cruzan entre si y se intensifican, conformando un grupo capaz de funcionar como equipo o, como empresa. Se trata de personas que tienen un alto grado de confianza entre sí, debido a múltiples experiencias pasadas de reciprocidad difusa”³⁴.

1.4.3. Capital social comunitario

Es en una comunidad según Durston:

“...donde el capital social llega a ser plenamente colectivo, porque a diferencia del capital social individual y grupal, en la comunidad la pertenencia – membrecía no depende del reclutamiento por parte de una persona, sino que es un derecho de todos los integrantes. La comunidad puede ser territorial o funcional: la membrecía puede definirse sobre la base de una vecindad estable o ser una comunidad de intereses definida por un objetivo común.

Las comunidades son mucho más que redes, más incluso que redes circunscritas. El capital social comunitario consta de las estructuras que conforman la institucionalidad de cooperación comunitaria. Reside no solo en el conjunto de las redes de relaciones interpersonales diádicas, sino también en el sistema sociocultural propio de cada comunidad, en sus estructuras normadoras, gestadoras y sancionadoras³⁵.

1.4.4. Capital social de puente: alianzas horizontales en el territorio

Una extensión importante del capital social, tanto individual como grupal y comunitario, son los vínculos que dan acceso horizontal y simétrico a las personas e instituciones distantes, este es el capital puente. Los vínculos extensos horizontales se dan en

³³ Idem. pag 40

³⁴ Idem. pag. 40

³⁵ Idem. pag. 41

organizaciones asociativas de segundo nivel en el territorio y usualmente constituyen alianzas y coaliciones.

Los vínculos pueden ser de amistad, deporte, matrimonio, acción cívica, etc. por lo que pueden ser instrumentales con estructura formal o informal, de corto lo largo plazo.

1.4.5. Capital social de escalera: reciprocidad con control asimétrico.

Durston desarrolla el concepto de este tipo de capital social en similitud con una escalera, mediante el cual las relaciones de confianza, reciprocidad y cooperación han generado poder, es mediante este capital que se puede vincular actores que tienen bajo poder con aquellos que han desarrollado mayores niveles de poder, no se tiende puentes sino se enlazan peldaños al igual que en una escalera. La conceptualización de Durston sostiene:

“En todas las sociedades existen diferentes tipos o niveles de poder entre las personas y los grupos. Hay, entonces, relaciones de confianza, reciprocidad y cooperación en que el grado de control y el capital social de una de las partes son mayores que los de las otras. Cuando estos vínculos cruzan estratos sociales, suelen tomar características de una relación patrón – cliente. En un contexto democrático, este puede servir para empoderar y desarrollar sinergias, en lo que se puede visualizar como una escalera, más que como un puente, ya que conecta un actor de bajo poder con uno de alto poder, como por ejemplo el Estado”³⁶.

1.4.6. Capital social societal

En las sociedades nacionales también existen prácticas ampliamente difundidas en el territorio que constituyen activos intangibles de todas las personas, aunque el estudio y la medición de estos capitales presentan mayores dificultades que las que se pueden observar a nivel local. Aquí nos interesan sobre todo la progresiva difusión de las instituciones sociales y las prácticas de la participación democrática, tanto en el aprendizaje de los procesos electorales como en los procesos a través de los cuales emergen nuevos actores que son aceptados o tolerados en un sistema sociopolítico local o regional³⁷.

³⁶ Idem. pag. 41

³⁷ DURSTON John, “Capital Social: Parte del problema, parte de la solución, su papel en la persistencia y en la superación de la pobreza en América Latina y el Caribe”. En: ATRIA, Raúl Capital Social y reducción de la pobreza en América Latina: En busca de un nuevo paradigma. CEPAL, Santiago de Chile, 2003, pags. 156 a 161.

El siguiente capítulo se describe el sistema social CFF, su estructura formal, la composición social, sus integrantes y familias vinculadas, el sistema de administración y gobierno, los productos financieros y no financieros, teniendo en cuenta la conceptualización del capital social y el sistema social, analizados en este capítulo I.

CAPITULO II: CORPORACIÓN FIANCIERA FAMILIAR, SISTEMA SOCIAL CON CAPITAL SOCIAL Y FINANCIERO

La CFF es un sistema social que opera microcrédito, por lo que es necesario conocer de manera general la situación del microcrédito en el Ecuador y cómo se insertar la CFF en este ámbito.

2.1. Restricciones y acceso al crédito microempresarial en el Ecuador

El sistema financiero formal atiende a un segmento de la población económicamente activa a aquellos que logran cumplir con los requisitos y formalidades solicitados por la banca, o lo que se conoce como bancarizables, pero existe otro amplio sector informal de la economía que no es “sujeto de crédito”, se trata de las unidades económicas de pequeñas escala conocidos también como microempresas, según el “estudio realizado por Magill J. y Meyer del Proyecto Salto con los datos del censo del 2001, obtuvieron 1’457.877 patronos y trabajadores por cuenta propia dedicados a actividades microempresariales”³⁸

Según Palán en su artículo “Cobertura del crédito a la microempresa en Ecuador”, estas microempresas están atendidas con servicios de crédito formales o son bancarizables en un 50%, a través del sistema formal en el que están los bancos, cooperativas reguladas y mutualistas, instituciones reguladas por la Superintendencia de Bancos y Seguros.

En base al análisis anterior, el 50% restante es atendido por organizaciones no reguladas entre las que están: Cooperativas de ahorro y crédito, ONG’s, sistemas comunitarios, bancos comunitarios y cajas comunales, es decir un sistema alternativo de crédito que busca llegar a los estratos de más bajos ingresos, su cobertura es limitada frente a un mercado de alrededor de 728.938 microempresas que requieren de apoyo financiero. Frente a esta limitada cobertura, se han desarrollado sistemas autogestionados que ofrecen servicios de crédito, ahorro e inversiones; con trámites ágiles y requisitos factibles de cumplir.

³⁸ Magill J y Meyer r., “Un estimado del Tamaño y Estructura del Sector Microempresarial basado en los Datos del Censo del 2001”, Proyecto Salto, 2004

La estructuración de la Corporación Financiera Familiar, obedece a este contexto alternativo del acceso al crédito y que en el presente capítulo es analizado en su estructura formal, sus productos crediticios, operatividad y cobertura.

2.2. La CFF y sus servicios financieros, tipos de créditos:

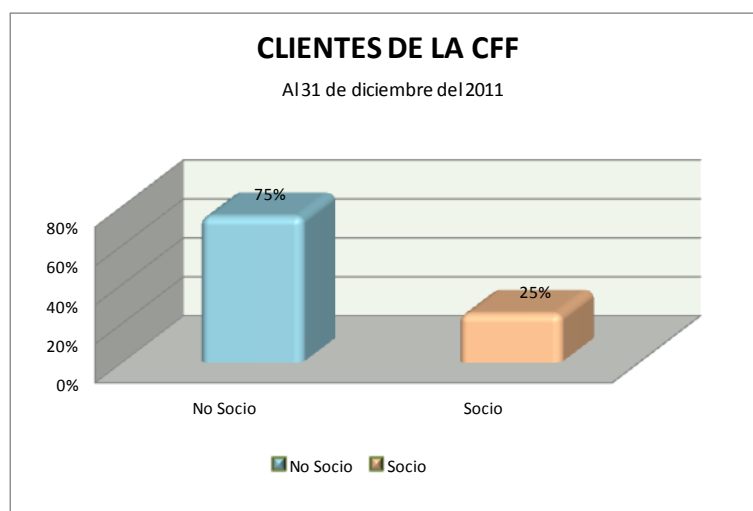
La Corporación Financiera Familiar es una organización social de tipo empresarial que de acuerdo con sus estatutos ofrece servicios de inversión y crédito a sus asociados. Se conformó el 31 de marzo del 2007 con la participación de veinte socios fundadores y el aporte inicial de US. 320 dólares como capital suscrito. Las operaciones iniciales de crédito arrancaron con el otorgamiento de seis créditos de US. 50 para ser cancelados en dos pagos mensuales; es a partir de la entrega de estos créditos que da inicio el proceso de desarrollo y crecimiento de la CFF, tanto en el ámbito financiero como en el social.

En el año 2011 luego de cinco años de funcionamiento, los socios continúan realizando aportes de capital de manera constante lo que ha permitido contar con recursos financieros que son ofertados como crédito a los socios y terceros. Además se han diseñado varios productos financieros que se analizan a continuación:

Los productos financieros para socios:

1. **Crédito Ordinario:** Este tipo de crédito oscila desde montos de US. 250 dólares hasta US. 1.000 con pagos mensuales de capital e interés. Es factible la renovación del mismo, una vez cancelado el 50% del capital, es el producto crediticio más demandado. Desde el inicio de las operaciones de crédito en marzo del 2007 hasta diciembre del 2011 se han entregado un total de 658 créditos, la cartera por cobrar asciende a US. 74.812 dólares en un total de 156 clientes, de los cuales el 75% son no socios y 25% socios activos de la CFF. La distribución porcentual de los clientes se presenta en el siguiente gráfico.

Gráfico N° 2



Fuente: Información financiera de la CFF

Elaboración: Miguel Silva

2. **Crédito de emergencia:** Es un tipo especial de financiamiento, puede ser solicitado por el socio en casos de enfermedad, para cubrir imprevistos o emergencias, el monto aprobado es de US. 100, no paga intereses y debe ser cancelado en un mes de plazo. El crédito es inmediato, basta la presentación de una receta médica o el requerimiento por escrito del socio.

Los beneficiarios de estos créditos hasta el 31 de diciembre del 2011 fueron 19 socios y mantiene una cartera por cobrar de US. 600 a la fecha del estudio, se han otorgado un total de 25 créditos.

3. **Préstamo Rotativo:** A este tipo de préstamo puede acceder el socio siempre y cuando esté al día con sus obligaciones en la CFF (pago puntual de aportes mensuales, no deber multas, estar al día en sus pagos de créditos ordinarios o de emergencia). Este producto ha sido diseñado como un mecanismo de incentivo para los socios que mantienen puntualidad en el pago de sus créditos, que han desarrollado la cultura del “pago a tiempo”. El monto al que puede acceder el socio es de USD 150 con un costo del 1% de interés mensual y con pago del capital al vencimiento del plazo, es decir luego de 180 días posterior a la entrega del crédito, puede ser renovado una vez cancelado el capital y transcurrido un mes.

Con relación a la colocación de este producto, éste lo han solicitado 22 socios de los 59 activos, se han entregado un total de 87 créditos y mantiene una cartera por cobrar de USD 950.

4. **Préstamo para víveres y/o útiles escolares:** Contempla la compra conjunta a precios más bajos de víveres no perecibles como: arroz, azúcar y aceite comestible, los productos se entregan al socio con la modalidad de crédito el cual se cancela en cuotas mensuales de capital más intereses. Este producto de crédito operó hasta el año 2010, cuando la Asamblea General decidió aprobar el crédito rotativo de US.150 monto con el cual el socio puede utilizarlo para cubrir cualquier necesidad o requerimiento.

Según el análisis de los directivos el préstamo para víveres y/o útiles escolares ya no era posible mantenerlo debido a que demandaba tiempo para realizar las adquisiciones, buscar los mejores proveedores y realizar el reparto; si bien era una actividad que motivaba el trabajo en conjunto y la participación en determinadas tareas de los socios, cayó en desuso por la falta de apoyo y de disponibilidad de tiempo de los socios³⁹.

5. **Préstamo para niños socios:** El monto establecido por la Asamblea General de la CFF fue de US. 25, un niño socio puede solicitar este préstamo con la garantía de uno de sus padres. Se lo cancela en 2 cuotas mensuales y puede ser renovado luego de su cancelación. Este producto de crédito ha sido diseñado para fomentar en los niños la cultura del crédito y la dinámica del ahorro, además de generar la responsabilidad del pago oportuno de compromisos adquiridos.

Productos financieros para no socios:

1. **Préstamo Ordinario:** Para este segmento de mercado, la CFF ofrece un crédito con montos que van desde un monto de US. 250 hasta un máximo de US. 700, los pagos de interés y capital son mensuales, tiene la opción de renovación una vez cancelado el 50% del crédito. Solo pueden aplicar la renovación, los clientes que no han tenido retraso en los pagos de sus créditos.

³⁹ Entrevista realizada al Presidente de la CFF.

Requisitos y condiciones

El proceso de crédito en la CFF sigue un orden y una formalidad vinculada con el cumplimiento de ciertos requisitos establecidos como normativa para la presentación, calificación y entrega de préstamos. El reglamento de crédito aprobado por los socios establece los siguientes parámetros:

- 1. Solicitantes de Crédito:** Pueden solicitar crédito todos los socios y no socios mayores de edad, con solvencia económica, debe presentar la copia de la cédula de identidad y tener a un socio como garante.
- 2. Aprobación de créditos:** La decisión de la aprobación recae en el “Comité de Crédito”.
- 3. Destino de los créditos:** No existe restricción para los créditos, pueden ser solicitados para actividades económicas, consumo y emergencias familiares.
- 4. Montos, plazos y tasas:** Están definidos con la siguiente escala:

Créditos ordinarios:

Montos	Plazo (Meses)	Clientes	Tasa
a. De 25 a 300	4 a 6	Socios y No Socios	3% mes
b. De 310 a 500	6 a 8	Socios y No Socios	3% mes
c. De 501 a 700	9	Socios y No Socios	3% mes socios y no socios
d. De 701 a 1.000	12	Solo Socios	3% mes

Fuente: Registros contables y reglamentos de la CFF

Elaboración: Miguel Silva

Créditos rotativos:

Montos	Plazo (Meses)	Clientes	Tasa
De 50 a 150	3	Socios	1% mes/ pago al vencimiento

Fuente: Registros contables y reglamentos de la CFF

Elaboración: Miguel Silva

Créditos para niños:

Montos	Plazo (Meses)	Clientes	Tasa
a. De 25	2	Socios	3% mes

Fuente: Registros contables y reglamentos de la CFF

Elaboración: Miguel Silva

- 5. Forma de pago de los Créditos:** Los créditos con contratados para ser pagados en cuotas mensuales que devengan a la vez el capital prestado y el interés.

6. Sanciones por atraso: El pago de mora se calcula con el cobro de US. 0,01 (un centavo de dólar) por cada día y por cada dólar de deuda (capital), contado a partir del siguiente día de la fecha del vencimiento de la cuota. Atrasos mayores de los socios de más de 30 días se consideran falta grave y serán expulsados de acuerdo con el Artículo 8. del Reglamento Organizativo. El Comité de Crédito podrá establecer además otras sanciones menores por mora, como el no aumento o rebaja del monto del siguiente crédito y/o la suspensión del derecho de otros créditos por un tiempo.

Notificaciones a los socios por escrito cuando estén con retraso de pago en los préstamos otorgados, tomando en cuenta los siguientes parámetros:

Primera Notificación: A los 5 días de retraso de cancelación del préstamo.

Segunda Notificación: A los 30 días, se concede un mes de plazo para que el socio se iguale con las cuotas.

Tercera Notificación: A los 60 días se aplicará el reglamento y será motivo de sanción para la expulsión del socio.

En los registros financieros y de actas de Asamblea no se evidencia hasta la fecha del estudio la expulsión de socios por créditos atrasados, por lo que la tasa de expulsión es del cero por ciento, porcentaje que evidencia la confianza que se ha desarrollado tanto en el deudor del crédito como en la CFF que ha concedido el crédito.

7. Requisitos: Un socio debe cumplir con:

- a) Estar al día en sus aportes de capital, multas, garantías y otras obligaciones que tenga con la CFF.
- b) Llenar una solicitud de crédito que será analizada por el Comité de Crédito.
- c) Entregar una copia de la cédula de identidad para la primera vez que solicite crédito.
- d) Presentar una persona socia como garante que deberá estar al día en sus aportes, multas y créditos.

Una persona no socia requiere lo siguiente:

- a) Llenar una solicitud de crédito.

- b) Copia de la cédula de identidad para el primer crédito.
- c) Una persona socia como garante que deberá estar al día en sus aportes, multas y créditos.
- d) Una prenda en garantía cuyo valor deberá ser el doble crédito solicitado.

8. Fallecimiento del solicitante de crédito: En el caso de fallecimiento de un socio deudor, el valor del crédito será cubierto con del Fondo de Desgravamen creado para el efecto y que equivale al 1%(un por ciento) sobre el monto solicitado, se lo descuenta en el momento de la entrega del crédito.

El fondo de CESANTÍA:

Se crea con el objetivo de que el socio tenga un monto de dinero al cual accede en el momento en el que decide retirarse de la CFF, la creación de este fondo fue aprobado en la Asamblea General , el 8 de mayo del 2010.

Normas de aplicación: Es un fondo reembolsable, se lo devuelve solo cuando el socio decide retirarse de la Corporación o en caso de fallecimiento, se lo entrega a un familiar cercano.

Pago de % interés: El aporte se lo realiza mensualmente, con un monto mínimo de un dólar, la Corporación paga un rendimiento mensual del 1%.

Costos y financiamiento: Los costos de operación de la CFF al inicio de las operaciones no implicaba un gasto mayor, el trabajo administrativo que se necesitaba no era significativo, el registro y control contable no superaba las cuarenta transacciones entre ingresos y egresos y se llevaba en el computador personal de la tesorera. Al cierre del 2011 se incrementaron los socios y clientes no socios, el movimiento contable fue de 490 transacciones mensuales, por lo que se resolvió pagar una bonificación mensual de US. 100 a la tesorera. Además se invirtió en la adquisición de un computador portátil y se incrementó el costo en la adquisición de papelería.

Los costos anuales actualmente son los siguientes:

Bonificación a la tesorera (12 meses):	USD 1.200,00
Monto para rifas (12 meses):	USD 240,00
Monto para refrigerios (12 meses):	USD 360,00
TOTAL COSTO ANUAL:	USD 1.800,00

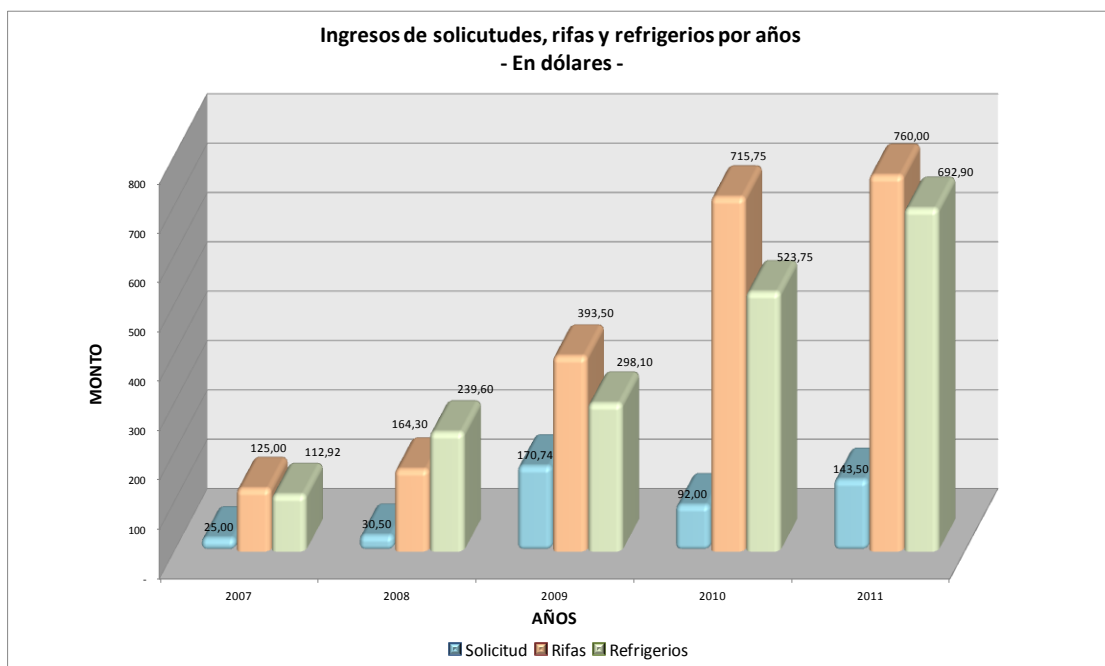
Los costos detallados anteriormente son cubiertos en parte con el cobro de US. 0,50 centavos por la solicitud de crédito, en el primer año de funcionamiento se cobró un total de US. 25. y para el 2011 este monto alcanzó los US. 143 dólares que no permite cubrir los costos administrativos del año, por lo que la CFF cubre con el dinero generado por los intereses de los préstamos otorgados.

Para la generación de ingresos, al inicio de las operaciones de la CFF se realizaron rifas, para lo cual se solicitó un regalo como aporte del socio, el mismo que es rifado en el transcurso de la asamblea, obligatoriamente cada socio debe comprar un boleto para la rifa, la adquisición de más boletos es opcional.

Otro mecanismo para la generación de ingresos, fue la venta de refrigerios, cada socio de manera rotativa vendía el refrigerio a los demás socios. Actualmente la CFF aporta con un monto de US 30 dólares para la preparación de los refrigerios, esto se lo realiza de manera rotativa durante el año. El costo del refrigerio es de US 1,00 dólar, valor que ingresa a la tesorería para cubrir los gastos operativos.

A partir de marzo del año 2011 la Asamblea aprueba el aporte de la CFF para la adquisición de regalos para las rifas y los insumos del refrigerio, el socio es obligado a adquirir 4 boletos de US 0,25 y un refrigerio por un dólar, asista o no a la asamblea mensual ordinaria.

Gráfico N° 3 **Ingresos por rifas y refrigerios**



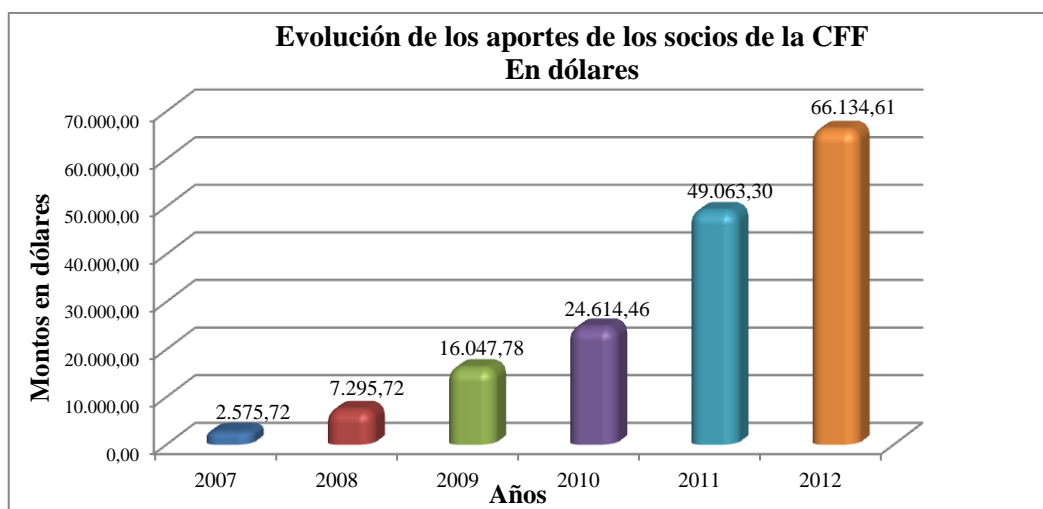
Fuente: Información financiera de la CFF

Elaboración: Miguel Silva

Fondeo de recursos

Los fondos disponibles para el proceso de crédito se recaudan a través de los aportes mensuales de los socios. La normativa de la Corporación exige a los socios realizar aportes mensuales de US. 10 dólares, valor que ingresa para la entrega de créditos. A finales del año 2007 los aportes de los socios alcanzaron un total de US. 2.575,72 dólares, dinero que se entregó en créditos a socios y no socios, en el siguiente cuadro se detalla el proceso de crecimiento de aportes hasta el 2011.

Gráfico N° 4



Fuente: Información financiera de la CFF

Elaboración: Miguel Silva

Al analizar el gráfico se puede observar un crecimiento constante de aportaciones de los socios, permitiendo a la CFF contar con los suficientes recursos financieros para otorgar créditos a su cartera de clientes, al finalizar el año 2012, las aportaciones alcanzaron un total de US 66.134,61 dólares; en seis años de operación de este sistema financiero, permitió a los socios realizar ahorros significativos, disponiendo de un capital propio a la fecha.

La CFF no ha requerido de préstamos externos para su capitalización, los aportes mensuales y la constancia con la que se han realizado ha sido suficiente para su mantenimiento. Otro elemento que ha influido para que exista una permanente fluidez de recursos ha sido la incorporación de nuevos socios. En la siguiente Tabla se muestra el proceso de crecimiento desde el año 2007.

Tabla N° 1

Año	No. Socios	% Incremento
2007	23	
2008	33	10%
2009	38	5%
2010	61	23%
2011	61	0%
2012	57	-7%

Fuente: Controles y registros de socios de la CFF de los años 2007 a 2011
Elaboración: Miguel Silva

En el año 2011 no existió incremento de socios, debido a que la Asamblea decidió no aceptar nuevos integrantes en vista del crecimiento que experimento la Corporación y fundamentalmente para no complicar el control y manejo administrativo. El año 2012 se presenta un decrecimiento del -7%, debido al fallecimiento de una de las socias y a la venta y cesión de acciones de tres socios que decidieron salir de la Corporación.

Las aportaciones mensuales han tenido un comportamiento creciente, al realizar un análisis de los promedios anuales se tiene la siguiente tabla:

Tabla N° 2
Promedio mensual de aporte de socios por años

Año	No. Socios	Promedio mensual de aportes USD
2007	23	160,00
2008	33	214,00
2009	38	345,00
2010	61	714,00
2011	61	933,00
2012	57	1.422,19

Fuente: Controles y registros de socios de la CFF de los años 2007 a 2012

Elaboración: Miguel Silva

El flujo permanente de recursos financieros ha garantizado la entrega de créditos, lo que ha generado credibilidad en la CFF por su funcionamiento como por la entrega constante de créditos.

La capitalización de las utilidades generadas también es otro elemento que aportó a la disponibilidad de recursos, según los registros contables en los dos primeros años las utilidades no se entregaron, el dinero fue repartido y capitalizado a las acciones de cada socio. Para el año 2011 se registra un total capitalizado de US. 20.857 dólares, recursos que son parte de las acciones de los socios.

Los rendimientos generados en estos años, muestran una solidez en el funcionamiento financiero de la CFF, existe un alto porcentaje de credibilidad en el manejo administrativo y la confianza para la custodia de los valores entregados por parte de los socios a la Administración. Hasta la fecha no se conocen elementos que evidencien el resquebrajamiento de la organización. Al comparar la CFF con otros sistemas similares, el crecimiento financiero y funcionamiento socio organizativo experimentado por esta, muestra consolidación y solidez social y financiera.

La estructuración de la CFF a partir de un servicio financiero facilita la formación de un sistema social con su propia reglamentación y normatividad, este sistema si bien se basa en los individuos que la conforman es diferente de las redes egocentradas de sus socios; es decir se conforma con el capital social individual pero se forma una nuevo como capital social grupal y comunitario, en capítulo III se analiza en detalle las diferentes caracterización del capital social, descrito teóricamente en el capítulo I.

2.3. Los servicios no financieros en la CFF

Reuniones de socios: La organización ha implementado dos tipos de reuniones, una de ellas establecida en los reglamentos como “Asambleas Generales” y las de la Directiva de la Corporación.

1. Reuniones mensuales: “Asambleas Generales”

La CFF es una organización social de carácter empresarial que combina elementos de una empresa (socios accionistas) con los de una cooperativa (Asambleas de socios, con capacidad de decisión en mayoría simple).

Hasta finales del 2011 se han realizado 58 Asambleas, con una asistencia promedio del 98% de socios. La Asamblea sigue un orden del día estándar que puede ser modificado dependiendo de los temas a tratarse, el esquema general que se sigue es el siguiente:

- a) Bienvenida
- b) Constatación de Quórum (Revisión por lista de los asistentes)
- c) Instalación de la Asamblea
- d) Lectura y aprobación del acta anterior
- e) Lectura y aprobación de balances y situación de cartera de créditos
- f) Revisión de créditos otorgados, negados y en mora
- g) Rifas
- h) Refrigerio
- i) Cierre y convocatoria para la siguiente asamblea

A este esquema general se han agregado diferentes puntos al establecido para su análisis según la necesidad, entre estos están los siguientes:

- a. Modificación de reglamentos (Organizativo, aportes de capital, crédito y ahorros)
- b. Reparto de utilidades
- c. Nuevas iniciativas productivas
- d. Nuevos productos de crédito
- e. Acciones de solidaridad

La Asamblea es mensual y tiene el carácter de obligatoria, si el socio no asiste tiene una multa económica y su inasistencia se contabiliza para la aplicación de las sanciones establecidas en el reglamento organizativo. Si bien la Asamblea se planteó como obligatoria de acuerdo al reglamento, actualmente la Asamblea se ha convertido en un espacio de encuentro familiar y de amistad en donde se realizan además actividades de integración y solidaridad. Estas acciones fortalecen el capital social comunitario de la CFF así como el capital social individual de los asociados, la relación de confianza se ve fortalecida ya que además desarrollar la cultura del pago puntual del crédito se refuerza con elementos de carácter familiar como los cumpleaños o el pedido de apoyos solidarios.

Inicialmente la Asamblea se realizaba el primer sábado de cada mes, sin embargo desde mediados del año 2011 se la efectúa el segundo sábado del mes, fecha en la que ya se cuenta con la información financiera del mes anterior para su revisión y análisis.

El desarrollo de la Asamblea permite que los socios puedan opinar sobre los diferentes temas planteados y quedan en libertad de exponer nuevas propuestas tanto para el funcionamiento financiero como para la realización de eventos familiares o reuniones sociales.

2. Reuniones de la Directiva

La Directiva realiza reuniones a partir del mes de marzo del 2011, anteriormente las actividades se centraban en el análisis de la información financiera por parte de la Tesorera y el Subgerente, información que se presentaba en la Asamblea General de socios.

La nueva forma de actuar de la Directiva toma vigencia a raíz del crecimiento financiero experimentado en el 2011 al pasar de US. 49.001 de diciembre del 2010 a US. 64.179 dólares en marzo; circunstancia que motiva para que el resto de miembros de la Directiva decidan involucrarse en la administración y orientación de la Corporación. Al finalizar el año 2011 los activos llegaron a US. 95.624 dólares.

La participación de los todos miembros de la Directiva surge ante la necesidad de mejorar el control financiero y el social. Al final del 2011 la Directiva realizó 10 reuniones con el siguiente orden del día:

- a. Constatación de quórum
- b. Revisión de presupuesto
- c. Analizar los montos máximos en aportes
- d. Posibles inversiones
- e. Actividades Solidarias
- f. Sistema contable adicional
- g. Formato de libreta de ahorros
- h. Varios

Los temas a tratarse varían dependiendo de los requerimientos y temas propuestos por los miembros del Directorio concernientes al funcionamiento adecuado de la Corporación, el orden del día detallado anteriormente se tomó del acta No.4 del 27 de julio del 2011 (Ver Anexo No. 1 Acta de Directiva No. 4).

El tiempo que se invierte para la realización de estas reuniones es de seis horas en promedio, los miembros del Directorio no reciben ninguna bonificación económica por realizar este trabajo, excepto la Tesorera a quien se le reconoce una bonificación mensual por mantener el control financiero de la Corporación.

3. Eventos generales:

En el desarrollo de la Asamblea General se realizan varias actividades para celebrar fechas importantes como: Día del niño, día del Padre, Madre, saludo por el día de difuntos entre otras fechas conmemorativas que tienen que ver con la familia. Un evento que se realiza todos los años es la conmemoración de las Fiestas de Quito para lo cual la CFF financia los gastos de alimentación y los juegos tradicionales y populares como el cuarenta, carrera de ensacados, tres pies, salto de soga, trompos, sancos entre otros.

En el primer año no se realizó ninguna actividad, excepto las reuniones de asamblea. A partir del segundo año se realizaron las actividades mencionadas anteriormente, siendo las más representativas las Fiestas de Quito y la Cena de Navidad. Una de las actividades que

generó mayor participación fue la Cena de Navidad del 2009, en la cual los socios participaron activamente; esta actividad se la realizó hasta el año 2010, para el 2011 se decidió contratar un local y el servicio de alimentación a fin de que los socios compartan y disfruten de este agasajo.

Las actividades extras se las incluye en el cronograma anual de las asambleas, con lo cual se evita el cruce con las actividades particulares de cada familia. Los costos para la realización de estos eventos son cubiertos por la Corporación y los socios únicamente deben asistir.

Acciones de solidaridad: Estas son consideradas como parte de un servicio no financiero que se realizan mediante la entrega de un presente económico a nombre de la Corporación en los casos de nacimiento de hijos, enfermedad, hospitalizaciones y en casos en los que la Asamblea los considere pertinentes, como fue la donación de US. 400 para la intervención quirúrgica de un hijo de una socia en el año 2012.

De igual manera, fueron atendidas otras solicitudes de donaciones para el apoyo a un coro silente con personas sordo mudas y para el arreglo del altar de la Iglesia Medalla Milagrosa.

Estas acciones mantienen al grupo cohesionado, son acciones de reciprocidad que aportan para que el capital social comunitario de la CFF se vea reforzado, es decir su institucionalidad y normas, hoy es ya una práctica de la CFF realizar estos apoyos.

Nuevos Proyectos de inversión: La alternativa para la implementación de nuevas actividades económicas, siempre está latente en la Corporación, es factible incursionar en nuevas acciones económicas. Se han presentado concretamente dos acciones al respecto:

a. Ventas de los productos NIKKEN⁴⁰: Esta actividad fue apoyada mediante la entrega de US. 150 dólares a cinco socias quienes se inscribieron en esta empresa con el objetivo de realizar ventas bajo el esquema piramidal y de esta manera generar recursos adicionales para la Corporación. Se realizó durante un año, sin embargo para la actividad

⁴⁰ NIKKEN es una empresa dedicada a la venta de purificadores de agua y aire.

y generación de recursos se requería disponer de un tiempo importante lo que limitó su funcionamiento sin lograr los ingresos esperados debido a que las personas inscritas contaban con trabajo estable.

El monto de ganancia para la Corporación por la iniciativa NIKKEN no superó los US. 80,00 dólares, valor que no justificó la inversión en tiempo y los recursos para generar mayores ventas, por lo que la CFF decidió cerrar esta actividad a finales del año 2010. Al comparar la rentabilidad de esta iniciativa de inversión con relación a los rendimientos que genera el crédito, éste lo supera ampliamente.

b. Otra propuesta de emprendimiento efectuada por la Corporación fue la creación de “Barras energéticas con cereales andinos”, que se la realizó gracias al Programa de Empeñe Ecuador del gobierno de Rafael Correa. Esta fue inscrita y registrada; la oferta fue US. 60.000 dólares para realizar los estudios de mercado y el diseño del producto, la propuesta pasó dos filtros, el primero fue la evaluación de la propuesta a través de la página web de Empeñe Ecuador y la segunda la participación en un taller de dos días cuyo objetivo principal era socializar la propuesta ante empresarios e inversionistas ángeles. Por falta de disponibilidad de tiempo del participante no se la presentó oportunamente, sin embargo la oferta continúa abierta y podría ser retomada en cualquier momento. Esta actividad es una expresión del capital social de escalera utilizado por la CFF, para conectar un actor de bajo poder (económico) con uno de alto poder (económico), los inversionistas ángeles; a pesar de que la propuesta no continuó el proceso es indudable que la CFF hizo uso de un tipo de capital social para tener acceso a otros recursos.

La Corporación recepta de sus socios sugerencias de nuevas iniciativas productivas o de negocios, se han expuesto algunas alternativas pero aún no se ha logrado concretar ya que estas deben ser aprobadas en Asamblea y aún no se cuenta con la aprobación de la mayoría de socios.

Luego de describir los servicios financieros y no financieros de la CFF, es importante conocer la estructura formal, la normatividad y su reglamentación para conocer el funcionamiento de este sistema social.

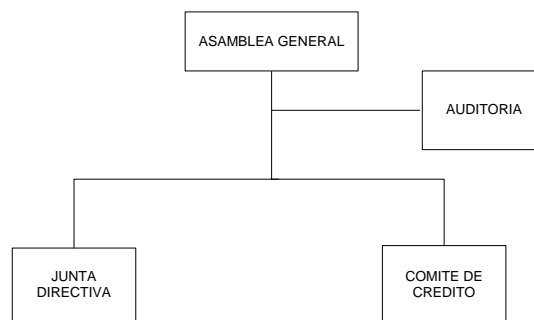
2.4. La CFF organización social con capital social

Estructura de la CFF

La Corporación Financiera Familiar está conformada por:

- a) La Asamblea General en la que participan todos los socios. Esta constituye la instancia directiva de más alto nivel y toma de decisiones.
- b) Un área de auditoría como ente asesor en el ámbito financiero contable.
- c) La Junta Directiva encargada de la administración y control de los recursos y ,
- d) El área del Comité de Crédito, responsable de la aprobación y seguimiento de los créditos entregados. En el siguiente gráfico se muestra la estructura y disposición de las diferentes áreas.

Gráfico N° 5



Fuente: Actas de Reuniones de Directorio

Elaboración: Miguel Silva

La Asamblea General está conformada por todos los miembros socios, se reúne ordinariamente el segundo sábado de cada mes. Es la máxima autoridad y entre sus atribuciones está nombrar la Junta Directiva, los miembros del Comité de Crédito y la Auditora.

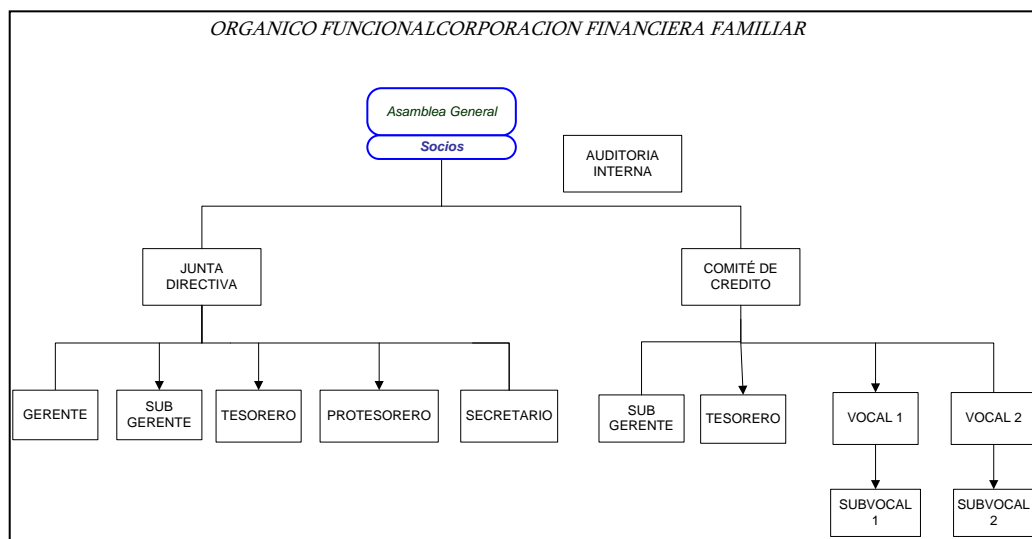
La Junta Directiva está compuesta por: Gerente, Subgerente, Secretaria/o y Tesorera/o y Pro Tesorero/a, quienes tienen un período de un año para el desempeño de sus funciones, son los responsables de la administración de los recursos financieros y no financieros.

El Comité de crédito, es una instancia que tiene la facultad de aprobar o negar las solicitudes de crédito y hacer el seguimiento a los socios y clientes que están en mora en sus pagos.

Las atribuciones y funciones de cada uno de los cargos se encuentran detalladas en los reglamentos de la Corporación, los cuales pueden ser modificados únicamente por la Asamblea General. El manejo y control de la CFF se concretan en 4 reglamentos: Organizativo, Aportes de Capital, Crédito y Ahorros e inversiones.

Orgánico funcional: Esquema gráfico

Gráfico N° 6



Fuente: Actas de Reuniones de Directorio

Elaboración: Miguel Silva

Estructura operativa funcional

El funcionamiento de la CFF se basa en el organigrama orgánico funcional descrito anteriormente. En esta área se requiere la participación de once personas en los diferentes cargos los que se describen a continuación:

Funciones y Atribuciones:

Gerente:

Dirigir y coordinar el funcionamiento de la CFF

Administrar y manejar junto con el Tesorero el capital de la Corporación

Elaborar y presentar informes a la Asamblea General: informes mensuales de actividades, informe anual, presentar el presupuesto anual y estados financieros

Convocar y presidir la Asamblea General.

Tener la representación legal, judicial y extra judicial de la CFF

Subgerente:

Remplazar al Gerente en caso de ausencia temporal o definitiva

Formar parte del Comité de Crédito

Realizar los cálculos de pagos de intereses de ahorros e inversiones

Apoyar al Gerente.

Tesorero/a

Manejar con el gerente el dinero de la CFF.

Llevar el registro y los documentos de los movimientos económico-financieros de la CFF

Guardar los documentos económicos de la CFF

Formar parte del comité de crédito

Preparar y presentar Informes económico y de crédito a la Asamblea General y al Comité de Crédito.

Protesorero/a.

Reemplazar el tesorero en caso de ausencia temporal o definitiva

Apoyar al tesorero en sus funciones.

Secretario/a

Tomar notas y llevar Actas de las Asambleas y de los acuerdos de la Junta Directiva.

Guardar y manejar los archivos de documentos oficiales no financieros de la CFF.

Coordinar y ayudar a organizar la preparación de las Asambleas Generales.

2.5. Estructura del Comité de Crédito

El Comité de Crédito tiene la responsabilidad de aprobar o negar los créditos y está integrado por: El Subgerente quien lo preside, el/la tesorera y cuatro vocales, dos principales y dos suplentes. Las funciones se centran en la aprobación de las solicitudes de créditos así como el seguimiento de los créditos que están en mora. Es un sistema simple y sencillo que permite realizar el proceso de crédito de manera ágil.

El proceso de aprobación o negación de un crédito inicia con la presentación formal de una solicitud de crédito (Ver anexo N° 2) en la que se detalla información general del solicitante, el monto y el motivo por el cual solicita el crédito. Una vez presentada la

solicitud, el comité analiza el pedido y verifica el cumplimiento de los requisitos tales como:

- a) Estar al día en los aportes y obligaciones establecidas en la CFF (multas, atrasos, pagos de refrigerios y rifas)
- b) El garante socio, de igual forma tiene que estar al día en sus obligaciones con la Corporación.
- c) Pagar un dólar de la solicitud.

Un aspecto muy importante que se considera en el Comité para la concesión de los créditos es el conocimiento y las referencias personales del solicitante. El proceso de análisis del crédito no se basa únicamente en la capacidad de pago sino en las referencias personales del solicitante y en la confianza que al ser referido será responsable con la obligación adquirida. Se utiliza este mecanismo porque la mayor parte de solicitudes provienen de familiares y conocidos. Para la aprobación del crédito a más de los requisitos formales la confianza en el solicitante permite agilizar el proceso.

En el caso de los clientes no socios, quien refiere este crédito es obligatoriamente un socio ya que es él quien lo conoce de cerca y puede dar referencia de su responsabilidad para el pago.

El alto porcentaje de recuperación de los créditos entregados genera confianza en los socios y en los solicitantes, esto se ve reflejado en la frecuencia de los aportes mensuales de los socios.

2.6. Presupuesto, recursos humanos, recursos tecnológicos e infraestructura.

Al inicio de las operaciones de la CFF no fue necesaria la elaboración de un presupuesto porque el manejo financiero era pequeño. En el cuarto año, es decir en el año 2011 de funcionamiento se decidió elaborar un presupuesto por el crecimiento financiero registrado durante estos años. En el presupuesto se proyectan las actividades y los gastos que implican.

A continuación se presenta el presupuesto aprobado por la Asamblea de Socios para el año 2011.

Tabla N° 3
PRESUPUESTO CFF 2011

INGRESOS	TOTAL
Pagos de créditos (Interés)	26.000,99
Ingreso por interés crédito rotativo	132,03
Otros Ingresos (Solicitud)	159,11
Otros Ingresos (Rifas)	1.098,00
Otros Ingresos (comida)	792,00
TOTAL INGRESOS	28.182,13
EGRESOS	
Útiles de oficina	
Suministros Cafetería	
Cafetera	
GASTOS DE OPERACIÓN	750,00
Interés pagado en ahorros	1.200,00
Interés pagado en inversiones	
Bonificación Tesorera	1.130,00
Rifas	230,00
Refrigerios	360,00
Agasajo	2.745,00
TOTAL EGRESOS	6.415,00
SALDO (INGRESOS MENOS EGRESOS)	21.767,13

Fuente: Registros contables de la CFF
Elaborado por: Miguel Silva.

En el año 2011 se planificaron varias actividades como rifas, refrigerios y un agasajo en el mes de noviembre al conmemorarse el quinto año de funcionamiento de la CFF; de acuerdo al presupuesto elaborado, la proyección de utilidades es de US. 21.767,13 dólares. Al cierre del año 2011 las utilidades reales fueron de US. 41.238,00 el valor proyectado con relación al valor real se duplicó.

Las ganancias generadas en el sistema de crédito fueron repartidas a los socios de acuerdo al reglamento, al tiempo y al capital de cada uno.

Perfil del Recurso Humano que integra la CFF

La CFF está conformada por cincuenta y siete integrantes de diez y siete familias, cuyas edades y parentescos se las resumen en el siguiente cuadro:

Tabla N° 4
Caracterización de los socios de la CFF

<i>REFERENCIA</i>	<i>AÑOS</i>	<i>CANTIDAD</i>
Adulto Mayor	50 - 70	10
Joven - Hija	12 - 22	6
Joven - Hijo	12 - 22	7
Mamá	23 - 49	17
Niña - Hija	7 - 11	3
Niño - Hijo	4 - 6	6
Papá	23 - 49	8

Fuente: Tabla de nómina de la CFF para eventos
Elaborado por: Miguel Silva.

Los adultos mayores cuyas edades va de 50 a 70 años en su mayoría tienen un nivel de educación primaria. Los Padres y Madres con edades de 23 a 49 años tienen educación superior excepto cinco madres y dos padres con educación secundaria.

Los jóvenes con edades de 12 a 22 años están finalizando la secundaria e iniciando la educación superior.

Los niños y niñas con edades de 1 a 11 años cursan la instrucción primaria. Los socios que integran la Junta Directiva tienen formación superior, excepto el Pro Tesorero que se encuentra realizando sus estudios superiores.

Recursos Tecnológicos:

La CFF cuenta con una técnica de microcrédito auto-gestionada, que no demanda de grandes inversiones económicas, no requiere de la contratación de personal especializado en temas de microcrédito. Las actividades operativas y de administración las realizan los

socios. Del total de integrantes se elige a la Directiva la cual administra los recursos económicos y al Comité de Crédito el cual aprueba las solicitudes.

Los registros contables se los realiza en una hoja de cálculo electrónica Excel. La utilización de esta herramienta facilita el registro de ingresos y de gastos y la elaboración de reportes financieros necesarios para la toma de decisiones.

En el año 2011 la Junta Directiva decide incorporar el programa Mónica, un sistema automatizado contable que facilita el control y la administración de los recursos. Actualmente se mantienen los dos sistemas de registros.

La CFF para ampliar la cobertura de sus servicios deberá incorporar una tecnología que incluya en el análisis financiero contable que aplican las instituciones crediticias como cooperativas, bancos y mutualistas como factor principal a diferencia de cómo se maneja la entrega de créditos donde el factor confianza y conocimiento de la persona incide directamente en su aprobación.

Las comunicaciones que se mantiene con los socios se las realizan vía correo electrónico, mediante llamadas telefónicas convencionales y a celular y los costos son cubiertos con recursos propios de los miembros de la Junta Directiva y Comité de Crédito. En el año 2011 y ante el crecimiento de la CFF se adquiere un computador portátil personal en el que se instala el Programa Mónica y desde este se lleva también el registro y control financiero de la Corporación así como desde el computador personal de propiedad de la Tesorera.

2.7. Capacidad Operativa

El ámbito de actuación de la CFF para la entrega de créditos, se circunscribe al ámbito familiar y de referidos y conocidos de los socios y no socios. Bajo esta modalidad de operación para el año 2010 al cierre del año fiscal, la cartera de clientes fue de 92 a quienes se les atendió con 354 créditos en total.

El sistema de microcrédito actualmente opera en el barrio en el cual residen la mayoría de los socios y las personas recomendadas; es decir se concentran en las vinculaciones sociales que mantienen los socios.

2.8. Reglamentos y/o Estatutos

La CFF es administrada y controlada por cuatro reglamentos: Organizativo, aportes de capital, crédito y ahorros. A continuación se presente un resumen de sus contenidos.

Reglamento Organizativo: Está formado por 27 artículos, definen el nombre del grupo y sus objetivos, quienes pueden ser socios, los derechos y obligaciones, la estructura administrativa y las responsabilidades de los directivos y de la Asamblea General; el establecimiento del quórum y la toma de decisiones, las sanciones y la comisión de asuntos sociales.

Reglamento de Aportes de capital: Este contiene 15 artículos; regula el ingreso y salida de las acciones (capital financiero) que mantienen los socios con la CFF; establece los montos mínimos de aportes para el ingreso, regula la venta de las acciones y fundamentalmente el reparto de las utilidades que genera el sistema de crédito y el destino de los aportes en caso de disolución y de fallecimiento de socios.

Reglamento de crédito: Define los montos de los créditos, la tasa de interés, la multa por retrasos en caso de mora, los requisitos y garantías para los créditos de socios y no socios, el funcionamiento del Comité de crédito y el procedimiento a seguir en caso de fallecimiento de clientes con créditos.

Reglamento de ahorro: Establece quienes pueden ser ahorristas y los montos que se pueden recibir, la tasa de interés que se paga por los ahorros y el procedimiento que se seguirá en el caso de socios con ahorros que tienen créditos y que han incurrido en mora.

Los reglamentos no son fijos, pueden ser modificados por la Asamblea General que tiene la atribución de incorporar, modificar o anular los artículos que considere conveniente para el adecuado funcionamiento de la CFF. Hasta el año 2012 se han realizado nueve

modificaciones a los reglamentos; el detalle de los cambios y los reglamentos ver en el Anexo No.3.

2.9. Valores y Principios

La definición de los valores y principios se lo hizo en una Asamblea General de socios con el asesoramiento del área de Auditoría, se realizó una adaptación a la CFF de los aplicados en cooperativas de ahorro y crédito, se definieron los siguientes:

- a) Autoayuda: El desarrollo individual se logra en asociación con otras personas u organizaciones por medio de la acción conjunta y de responsabilidad mutua.
- b) Auto responsabilidad: Es la habilidad para responder correctamente a las actividades que conduzcan a la integración, respeto personal y de grupo.
- c) Democracia: La Democracia es una manera de organización política, donde cada miembro que la integra tiene igual poder de decisión y opinión.
- d) Igualdad: Tener los mismos derechos y obligaciones que los pares.
- e) Solidaridad: El valor de solidaridad es el principio elemental del cambio en las relaciones sociales y personales, porque permiten la reapropiación del poder de decisión de un grupo contra cualquier autoridad; este cambio es posible debido a que las relaciones se dan en un marco de confianza, amistad y reconocimiento de las diferencias existentes entre las personas y entre los grupos.

Los principios sobre todo de autoayuda, auto responsabilidad y solidaridad reflejan claramente los conceptos de capital social que se han desarrollado al interior de la CFF, es sobre todo la confianza de los socios que permite el funcionamiento y cohesión del grupo.

Mediante esta breve descripción de la estructura orgánica y funcional de la CFF, en la que se presenta la formalidad de su funcionamiento, las características de sus socios y los servicios financieros y no financieros que ofrece, se concluye este capítulo, para dar paso al capítulo III, que analiza las caracterizaciones del capital social.

CAPITULO III: ANALISIS DE LA CARACTERIZACION DEL CAPITAL SOCIAL DE LA CFF

En este capítulo se analizan las diferentes caracterizaciones del capital social, se presentan los resultados de la encuesta y entrevistas aplicada a los socios para determinar los tipos de capital social existentes en la CFF y cómo se ha desarrollado y se manifiestan.

3.1. Tipos de Capital Social en la CFF

En este acápite se analiza los diferentes tipos de Capital Social que se presentan en la Corporación Financiera Familiar, teniendo en cuenta los postulados de la tipología desarrollada por John Durston⁴¹, distingue 6 tipos de Capital Social: Individual, grupal, comunitario, puente, de escalera y societal, detallados en el capítulo I. En este acápite se tomarán 4 de ellos, pues no son aplicables a la CFF el Capital Social de escalera y el societal.

1. **Capital Social Individual – Las relaciones diádicas:** Entendidas como aquellas que se realizan entre dos personas, tienen la forma de un contrato informal con contenido de confianza y reciprocidad. En este sentido cada persona tiene estas relaciones conformando una red ego centrada, es decir su propio vínculo de amigos y conocidos; cada persona cuenta con su propia red, con su capital social que puede ser administrado y manejado para su conveniencia.

En la CFF las relaciones diádicas se expresan en:

- a) Los vínculos y relaciones de confianza que cada socio ha construido, puede ser controlado y administrado por cada uno de ellos, se expresan en los vínculos intrafamiliares y al exterior de la familia, en los lazos laborales y las amistades que puedan desarrollar.
- b) En los contratos informales de confianza de los socios de la Corporación, al momento de la conformación. (Ver Anexo N° 4 Lista de socios registrados y activos)

⁴¹ Durston John, El capital social campesino en la gestión del desarrollo rural: Díadas, equipos, puentes y escaleras. pag.39

2. **Capital social grupal:** Es una extensión de las redes ego centradas descritas anteriormente, cuando se entrelazan las redes de los mismos socios de un grupo se cierra el círculo de relaciones, posibilitando la creación de un espacio en el que la confianza toma fuerza, lo cual permite que el grupo pueda operar como un equipo u otras formas de organización.⁴²

Al analizar este tipo de capital social al interior de la CFF, es posible identificar una red social en la que se han entrelazado las relaciones de confianza de cada uno de los socios, los vínculos familiares cercanos como: padres, hermanos, tíos, esposos, sobrinos y primos y las relaciones de vinculación familiar como el compadrazgo⁴³ y los vecinos. Es en esta red de relaciones donde el ámbito barrial ha influido también para que la confianza se vea reforzada, y facilite la conformación de una nueva organización social en el barrio El Carmen, a continuación se detallan las relaciones existentes y las desarrolladas.

a) En el nivel familiar: Del análisis de la composición de las familias de un total de 26 grupos familiares relacionados a la CFF, 22 tienen un vínculo familiar directo de primero, segundo y tercer grado de consanguinidad⁴⁴; en el gráfico N°7 se puede apreciar parte la red social del sistema familiar y sus interrelaciones e interconexiones.

⁴² Idem, pag. 40.

⁴³ Aunque no existe una definición del compadrazgo, en la presente disertación se entiende como la relación familiar que se establece entre dos familias con el padrino de un hijo para el bautizo o primera comunión.

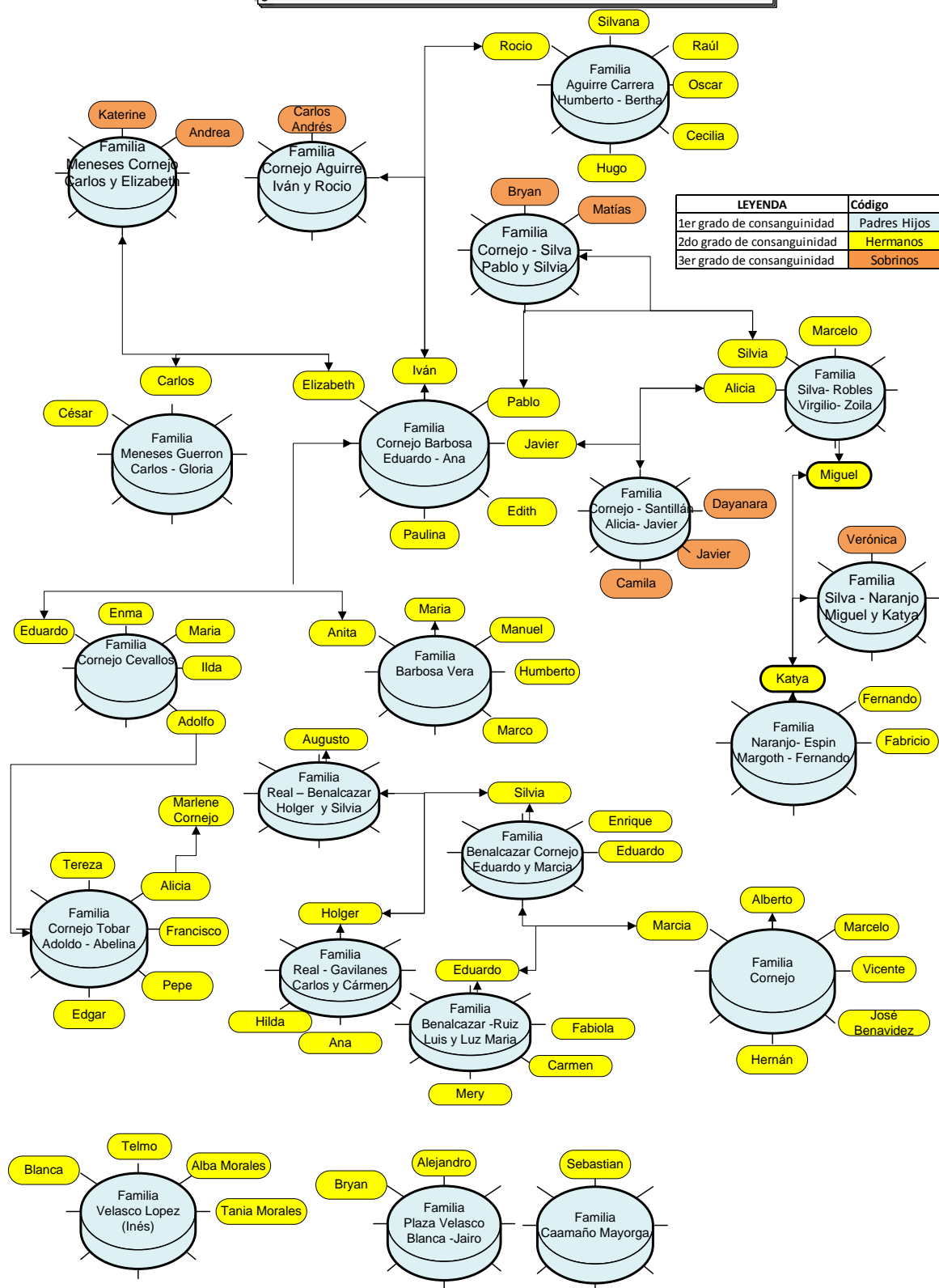
⁴⁴ **Los grados de consanguinidad:** Entre dos personas se cuentan por el número de generaciones. Así, el nieto está en segundo grado de consanguinidad con el abuelo; y dos primos hermanos, en cuarto grado de consanguinidad entre sí. Cuando una de las dos personas es ascendiente de la otra, la consanguinidad es en línea recta; y cuando las dos personas proceden de un ascendiente común, y una de ellas no es ascendiente de la otra, la consanguinidad es en línea colateral o transversal.

Los grados de afinidad: Es el parentesco que existe entre una persona que está o ha estado casada y los consanguíneos de su marido o mujer, o bien, entre uno de los padres de un hijo y los consanguíneos del otro progenitor. La línea y grado de afinidad entre dos personas se determina por la línea y grado de consanguinidad respectivos; así, entre suegros y yernos hay línea recta o directa de afinidad en primer grado, y entre cuñados, línea colateral de afinidad en segundo grado.

Primer grado de consanguinidad: Padres, Hijos; **Segundo grado de consanguinidad:** Abuelos, Hermanos, Nietos; **Tercer grado de consanguinidad:** Tíos. Sobrinos.

Primer grado de afinidad: Padres del cónyuge, Hijos del cónyuge; **Segundo grado de afinidad:** Abuelos del cónyuge, Hermanos del cónyuge; **Tercer grado de afinidad:** Tíos del cónyuge, Sobrinos del cónyuge.
<http://www.ecuadorlegalonline.com>

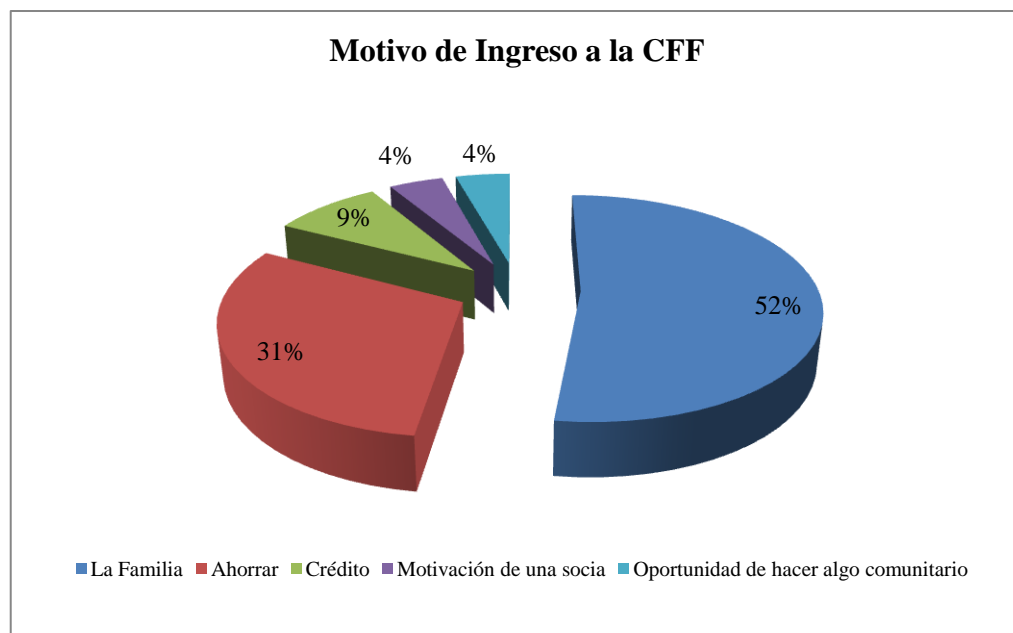
GRAFICO N° 7 CORPORACION FINANCIERA FAMILIAR
Esquema General de las Relaciones Familiares



Fuente: Registros de la CFF
Elaboración: Miguel Silva

Estas relaciones se reforzaron con la creación de la CFF en el año 2007, al pasar de ser familiares cercanos y conocidos a socios de una organización social de tipo empresarial diferente de la familia. Al consultar a los socios (todos son familiares) el motivo por el cual ingreso, el 52% de los encuestados respondió: “La familia”, lo cual evidencia que las relaciones familiares se vieron reforzadas con la conformación de esta forma de organización social, para la administración de dinero y el otorgamiento de crédito, en el siguiente gráfico se presenta los resultados de la consulta realizada en la encuesta aplicada a los socios

Gráfico N° 8



Fuente: Encuesta aplicada a una muestra de los socios (23 personas)
Elaboración: Miguel Silva

En relación con los porcentajes siguientes, en orden de importancia están: el ahorro con el 31% y, en tercer lugar el acceso al crédito el 9%. Esta información permite pensar que las familias buscan una alternativa de ahorro grupal y un mecanismo claro para el acceso y disponibilidad de recursos financieros.

La encuesta consultó también lo siguiente: ¿Se haría socio/a de la CFF si estaría formada por otras personas que no sean familiares? Los resultados indican que el 61% de los encuestados, dijeron “NO”, no se harían socios si no estaría conformada por familiares; al consultar la razón se obtuvieron las siguientes respuestas:

Tabla N° 5
Razón del motivo para hacerse socio de la CFF

CORPORACION FINANCIERA FAMILIAR	
Por qué no se haría socio si no está formada la CFF por familiares	
1	Con personas extrañas no se si funcionaria
2	Confianza entre conocidos
3	Entre familia existe más confianza para confiar el dinero
4	Inseguridad en recaudar los creditos
5	Me da mas confianza al conocer a las personas
6	No es lo mimos estar con gente extraña no hay confianza endejar el dinero
7	No existe tanta confianza
8	No se puede confiar en personas que no se conoce
9	Personas abiertas, amigables,se siente en familia
10	Seguridad
11	No conoce
12	Perteneceríamos a cualquier financiera fria y calculadora donde no importa la persona sino lucrar
13	Realizar la integracion familiar
14	Seríamos mas personas sería incómodo

Fuente: Encuesta a socios

Elaboración: Miguel Silva

Al analizar las respuestas obtenidas es posible mencionar que la confianza en los conocidos y familiares es el elemento central presente en la razón para ser socio de la Corporación.

b) En el nivel externo de las familias, se encuentran 4 que no tienen vínculo familiar directo, se trata de familias relacionadas por la cercanía, son vecinos del barrio con quienes se han desarrollado relaciones de compadrazgo, en uno de los casos y en las 3 familias restantes amistades fortalecidas por vínculos de trabajo y cercanía del barrio, al ser vecinos.

En la entrevista realizada al Sr. Pablo Cornejo, Secretario de la CFF analiza el tema de las familias externas, manifiesta lo siguiente: "...Pienso que las familias se acoplaron en base a los Estatutos y cada uno se rige a eso, y los comentarios que se oyen son muy buenos. ¿Por qué?, porque quieren hacer ingresar a la familia de cada uno ellos, pero como sabemos, ya no hay como ingresar por la cantidad de personas, yo pienso que es un número bastante alto en relación a lo que empezamos, entonces sí es bastante complicado llegar a dirigir a tantas personas, incrementar más pienso que no. Como te digo la relación que hay con los que no son de la familia, pero prácticamente han llegado a ser familia, o sea se han llegado a integrar cómo familia a pesar de que no son, pero por la Corporación se han llegado a relacionar de mejor manera".

En la CFF además del Capital Social individual y el grupal descritos anteriormente, se presenta el comunitario analizado en el siguiente punto.

3. **Capital social comunitario:** Para el caso de la Corporación se analiza este tipo de capital social en referencia a la conceptualización planteada por Durston, que define capital social comunitario como: “La comunidad puede ser territorial o funcional, es decir, puede tratarse de una comunidad definida por una vecindad estable o puede ser una comunidad de intereses, definida por la existencia de objetivos comunes”⁴⁵. La vecindad de las familias integrantes es un elemento clave para que la Corporación se haya podido constituir, además existía anteriormente la comunidad de familias vecinas vinculadas por el objetivo de acceso a la propiedad de un terreno, la construcción de su vivienda y la seguridad en la zona donde residían. Estos 2 elementos (la vecindad y los objetivos) elementos de capital social anterior, facilitaron la estructuración de la CFF.

En el análisis de la estructuración familiar, la familia base es la formada por Eduardo Cornejo y Ana Barbosa y sus hijos, posteriormente a través de las relaciones diádicas formadas por cada uno de los hijos, permiten la incorporación de nuevas familias a través del matrimonio, este mecanismo permite vincular los grupos familiares: Meneses, Aguirre, Silva, Naranjo y Santillán. Adicionalmente se mantienen los vínculos familiares de los hermanos y los vínculos familiares de Eduardo Cornejo y Ana Barbosa hasta el tercer grado de consanguineidad (primos), a la fecha se estima que son 50 familias más que tienen alguna vinculación con el grupo de familias de la CFF.

En esta estructura de relaciones familiares y vecinos del barrio, se forma la Corporación Financiera Familiar, con lo cual se consolida el capital social comunitario, pues se forma una institucionalidad con estructuras de gestión propia y mecanismo de sanciones para sus integrantes, expresado en los reglamentos internos de la organización, podemos concluir que la conformación de la Corporación permitió consolidar el capital social comunitario existente, pero sin formalizarse.

El planteamiento de Durston menciona que el “capital social comunitario reside no solo en el conjunto de las redes de relaciones diádicas, sino en las estructuras que forman la institucionalidad de cooperación comunitaria, es decir, en el sistema sociocultural propio de cada comunidad, en sus estructuras de gestión y sanción”⁴⁶. En la CFF el capital social comunitario se expresa en su institucionalidad reflejada en su propio organismo de

⁴⁵ Idem, pag. 40.

⁴⁶ Idem, pag. 41

gobierno, la Asamblea General; en sus estructuras de gestión, la Directiva y el Comité de Crédito; y la estructura de sanción enunciada físicamente en los reglamentos internos, donde se han detallado las diversas sanciones y multas para los socios por el incumplimiento de sus obligaciones y compromisos; existe además los mecanismos de sanción no escritos y que son socialmente aceptados como la sanción moral y pérdida de prestigio por quedar mal con los pagos de las obligaciones de crédito.

En la encuesta aplicada se realizó la consulta: ¿Si no paga el crédito o se retrasa, que consecuencias habría para usted y para la CFF? Un 26% de los socios consideran que se presentan sanciones sociales entre las que están las sanciones a los socios, quedar mal, pérdida de la confianza, malestar, en al siguiente tabla se presentan los resultados.

Tabla N° 6

¿Si no paga el crédito o se retrasa, que consecuencias habría para usted y para la CFF?			
Respuestas	Ámbito de relación	Casos	Porcentaje
No hay liquidez para otros prestamos	Relación con CREDITO	6	26%
Retrasar la cadena de colocar el dinero			
Otras personas no accedan a crédito			
No prestaría créditos			
Falta de liquidez para créditos a otros socios			
Insolvencia para salvar emergencias			
Pagar la mora y el interés	MAYOR PAGO	6	26%
Crece el interés			
Aumento mi deuda			
Suben los intereses de mora			
Mas interés			
Intereses por mora			
Penalizaciones establecidas al socio	SANCION SOCIAL	6	26%
Quedo mal y se acumula			
No me tendrían confianza			
Malestar			
Se retrasan los objetivos de la CFF			
No me den otro crédito			
Quedar mal ante el grupo			
No contesta	Sin respuesta	5	22%
TOTAL		23	100%

Fuente: Encuesta a socios
Elaboración: Miguel Silva.

La siguiente caracterización del capital social es el de puente, que en la CFF también se presenta y que es analizado en el siguiente punto.

4. **Capital Social puente:** Es definido como “los vínculos que permiten que el grupo entre en contacto con personas e instituciones distantes”⁴⁷. Este tipo de capital social se manifiesta en las relaciones diádicas de cada uno de los socios y socias, ha sido utilizado en varias ocasiones para tener acceso a servicios de salud y productos con menor costo, uso de instalaciones deportivas y recreacionales, que la Corporación compra y/o contrata para realizar actividades grupales planificadas en el año, entre ellas: Las jornadas de integración familiar y el día de acción de gracias, o actividades festivas como las “Fiestas de Quito”, acciones que han sido institucionalizadas como parte de las actividades anuales, y que el Directorio planifica para el año incluso con un presupuesto específico, en la siguiente Tabla se presenta el presupuesto del año 2012, el cual contempla el rubro de “Agasajos y otras actividades familiares”

Tabla N° 7

Detalle del presupuesto del año 2012

PRESUPUESTO 2012	
Ingresos	ANUAL
Pagos de créditos (Interés)	41.160,00
Ingreso por interes credito rotativo	144,00
Otros Ingresos (Solicitud)	144,00
Otros Ingresos (Rifas)	684,00
Otros Ingresos (comida)	684,00
Total Ingresos	42.816,00
Egresos	
Útiles de oficina	420,00
Suministros Cafetería	60,00
Interés pagado en ahorros	1.200,00
Interés pagado en inversiones	360,00
Bonificación Tesorera	1.200,00
Rifas	240,00
Refrigerios	360,00
Agasajo y otras actividades familiares	3.000,00
Gastos Bancarios	60,00
Apoyos solidarios	192,00
Total Egresos	7.092,00
Saldo (Ingresos menos egresos)	35.724,00

Fuente: Archivo contable de la CFF
Elaboración: Miguel Silva

⁴⁷ Idem. pag . 41

Aunque en la CFF no se evidencia la necesidad de un mayor uso de este capital social, se mantiene latente para tender puentes para otras actividades y/o requerimientos que demanden los socios o la misma organización.

El capital social de escalera en la CFF es un mecanismo de acceso a otro tipo de recursos, requeridos de manera puntual para su funcionamiento y que por los lazos familiares y la confianza desarrollada puede ser utilizado en cualquier momento. Al ser la confianza un elemento integrante del capital social, es necesario conocer cómo y la forma en que se presenta en la CFF, en el siguiente punto se analiza en detalle este tema.

3.2. Las relaciones de confianza

La confianza, uno de los elementos integrantes del capital social, se la entiende no como un acto de fe sino como una conducta o actitud que se expresa en discursos y acciones de entrega de control sobre bienes⁴⁸, en la CFF se la identifica en varias formas:

1. En la disposición de los socios de formar la Corporación mediante la entrega de dinero a la Directiva para que sean administrados, cediendo de esta manera el control que tenía cada persona sobre ese recurso. Hasta el año 2012 los socios continúan aportando de forma mensual, el monto mínimo exigido en los estatutos USD 10,00 dólares mensuales. El análisis de la evolución de los aportes se analiza en el capítulo II, en los resultados de la contabilización muestran que los socios han cedido a la Administración de la Corporación un promedio de USD 1.160,46 dólares por socio, con un total de USD 66.134,61 dólares.

2. En la normatividad para el control del dinero: Los aportes mensuales de los fondos siguen siendo de propiedad de cada uno de los socios, pero forman parte del paquete accionario de la Corporación, no son de libre disponibilidad de los socios, en caso se

⁴⁸ “En el sentido utilizado aquí, la confianza individual es una actitud que se basa en el comportamiento que se espera de la otra persona que participa en la relación que se establece entre ambas. Esta confianza tiene un soporte cultural en el principio de reciprocidad, y un soporte emocional, que es el afecto que sentimos hacia aquellas personas que creemos confiables y que nos dan muestras de su confianza hacia nosotros. Tal actitud se expresa en conductas reiteradas y reforzadas en expresiones que comunican esa confianza en discursos y en acciones de entrega del control sobre determinados bienes. Esta relación social se establece sobre todo entre pares de personas que forman una díada: pareja de dos seres o cosas estrecha y especialmente vinculados entre sí... Confiar implica la disposición a entregar el control de bienes propios al otro (o, en el caso de una institución, a sus autoridades). Idem, pag. 16.

requerirlos deben vender sus acciones para tener disponibilidad de ellos. La administración de las acciones financieras está normada en el reglamento de aportes de capital en los artículos del 1 al 6 que se presentan a continuación:

Art. 1. Aporte de Capital.-

Para ser socio de la CFF se debe realizar obligatoriamente un Aporte de Capital Inicial de 20,00 US\$ (veinte Dólares), lo que le otorga los derechos y deberes establecidos a las personas socias. Se puede haber Aportes de Capital Inicial mayores. Los niños y niñas menores de 11 años serán socios con un aporte de 10 dólares.

Art. 2. Aportes Periódicos Adicionales.-

Las personas socias tendrán la obligación de realizar Aportes de Capital adicionales de mínimo US\$ 10,00 (diez Dólares) mensuales. Pueden haber Aportes de Capital mayores. Las nuevas personas socias ingresarán con el mismo Aporte Inicial establecido en el artículo 1. Los aportes adicionales de los socios menores de 11 años será de mínimo 5 dólares.

2.a. Monto máximo de aportes anuales. Los aportes máximos de un socio en el año, será el promedio de los porcentajes de los aportes de capital de los socios en el ejercicio anterior.

Art. 3. Decisiones.-

En las votaciones dentro de la CFF, cada persona socia es un voto independientemente de sus Aportes de Capital.

Art. 4. Reparto de Utilidades.-

Los Aportes de Capital recibirán su parte de utilidades en proporción al monto de aportes realizados y a su antigüedad calculada por períodos anuales. En el caso de que socios y garantes que tengan créditos en mora al cierre del año, sus utilidades serán utilizadas en el 100% para la cobertura de sus obligaciones con la Corporación Financiera Familiar.

Art. 5. Certificados de Aportes de Capital.-

Todo Aporte de Capital deberá estar respaldado por un documento emitido por la CFF a las personas socias aportantes, llamado “Certificado de Aporte de Capital”, que constituye el único documento probatorio de los aportes realizados. Cada Certificado representa una parte del Capital Social de la CFF; el porcentaje de Certificados que posea cada persona socia determina la proporción del capital social de la CFF que le pertenece. Se entregaran certificados de Aporte de Capital inicial de US\$ 20,00 (Veinte Dólares), y posteriormente se renovaran cada seis meses

Art. 6. Uso y venta de los Certificados de Aporte de Capital.-

La persona dueña de los Certificados de Aporte de Capital no puede retirar el dinero aportado; si desea retirarse de manera voluntaria de la CFF deberán vender sus Certificados inicialmente a los actuales socios en segunda instancia puede vender a terceras personas pero la Asamblea General tendrá la decisión para su ingreso a CFF.

En caso de no haber comprador de las acciones del socio por retiro voluntario de la C.F.F, está procederá a la venta forzosa de las acciones.

Así, las normas estatutarias y el control que tiene la Corporación de las acciones, facilita que los socios tengan confianza en dejarlo en la organización, para que sea administrado adecuadamente.

3. En la rendición de cuentas: Al realizar un análisis de las actas de Asamblea de Socios se identificó que es parte del orden del día la presentación del informe económico a

los socios. Esta actividad realiza la Directiva de manera mensual, permite reforzar la confianza que tienen los socios en la administración de sus recursos, según la encuesta aplicada al consultar a los socios ¿Considera que es importante presentar mensualmente las cuentas de la CFF? Respondieron “SI”, el 91% de los encuestados, en el siguiente gráfico se presenta los resultados obtenidos:

Gráfico N° 9



Fuente: Encuesta a socios
Elaboración: Miguel Silva

En relación con la respuesta negativa, el “NO” representa el 9%, se trata de 2 socios que consideran que no es importante, al consultarles la razón indican que toma mucho tiempo y que debería ser presentado de manera trimestral. Estas respuestas la dieron un socio que es familia y otro que no tiene una vinculación familiar.

En relación con las razones del por qué considera que “SI” es importante presentar las cuentas de la CFF mensualmente, las respuestas fueron:

Tabla N° 8

Por qué es importante presentar informes
Saber donde dar correctivos
Sabemos los ingresos y egresos de la corporación
Informan como están las cuentas
Sabemos cuánto tenemos
Así la CFF respalda los movimientos
Saber cómo están funcionando las finanzas
Conocer como está caminando
Vamos palpando el crecimiento
Necesitamos estar informados
Saber del manejo de nuestro dinero
Nos mantienen informados del movimiento del dinero
Saber del movimiento del dinero
Forma de saber el estado y manejo de las cuentas
Se sabe cómo estamos
Se informa del movimiento financiero
Se sabe el movimiento de las cuentas
Se tiene un seguimiento real
Conocimiento de los demás
Nos da confianza
Sabemos cómo está trabajando

Fuente: Encuesta a socios

Elaboración: Miguel Silva

Al analizar las respuestas, el estar informados es la respuesta que más se repite, tiene 15 de las 23 personas que respondieron, lo que representa al 65% de los encuestados que consideran que la importancia de la presentación de informes radica en conocer el funcionamiento financiero, las cuentas y la evolución de las mismas. Esta acción realizada por los directivos de la Corporación, facilita a los socios el acceso constante de información, lo que refuerza la confianza en el trabajo que realizan.

Adicionalmente, hay una respuesta que menciona “Nos da confianza”, al tener información y saber cómo ha crecido financieramente genera confianza en los socios, lo que ratifica que al interior de los socios, el tener la información financiera y saber cómo está administrada consolida la permanente entrega del dinero, de los socios a los Directivos para ser administrado, conducta que se ha mantenido desde el inicio de acciones de crédito.

4. La entrega de beneficios económicos: Los estatutos de la CFF norman la entrega de las ganancias o utilidades que se generan en el año, está establecido en el artículo 4 del

reglamento de aportes de capital, citado anteriormente en la página 63; según este artículo las utilidades generadas en el año se reparten entre los socios de acuerdo al monto y el tiempo de permanencia de las acciones.

En el análisis de la información financiera se encontró que en los 2 primeros años de funcionamiento, no se repartieron las ganancias, fueron capitalizadas y pasaron a ser propiedad de cada uno de los socios, permitiendo incrementar el monto de acciones de cada uno de ellos. Es en el tercer año de operación que se decide realizar los repartos y entregar los excedentes generados, esta acción que realiza la organización es una conducta de expresión de confianza hacia los socios en reciprocidad a la entrega que realizaron de su dinero para que sea administrada por un tercero. En la siguiente Tabla se muestra los montos repartidos desde el año 2010.

Tabla N° 9

Reparto de Utilidades por años	
Año	Monto
2010	20.122,25
2011	41.053,92
2012	46.859,29
TOTAL	108.035,46

Fuente: Registros contables de la CFF

Elaboración: Miguel Silva

Esta actividad refuerza la confianza de los socios en la Corporación, al mantener la expectativa de tener un rédito financiero constante; para corroborar este análisis se realizaron entrevistas a varios socios entre ellos las siguiente personas: Tesorera (Silvia Silva), Gerente (Paulina Cornejo) Pablo Cornejo (Secretario - Vocal de asuntos sociales) y a la socia fundadora (Ana Cornejo), se consultó “¿Ha recibido beneficios económicos y sociales de la CFF?, coméntenos al respecto”, a continuación se presenta las respuestas a esta interrogante.

- a) Paulina Cornejo: “Pienso que el beneficio, que lo puedo recalcar, es la relación que existe entre la familia, una relación mucho más estrecha, el otro beneficio que viene a ser es la utilidad, que ha generado ya financieramente la Corporación”
- b) Pablo Cornejo: “Los beneficios es que aquí... con una llamada telefónica, necesito un crédito de X cantidad, se da enseguida, no hay mucho papeleo, no hay mayor cosa que

se pueda hacer, o sea si tu oyes comentarios de otras personas... voy hacer un préstamo en el banco pero necesito un garante, necesito esto, el otro, los papeles, las cédulas y tanta cosa; obviamente nosotros también contamos con garantes que vienen a ser los propios socios de la Corporación, ya se tiene conocimiento de quién es, cómo son, se ha ido conociendo, son 6 años que estamos sobre todo los de la Directiva, ya conocen y van conociendo qué personas hacen préstamo y quiénes son los que pagan a tiempo y que van teniendo un record bueno. En relación con la utilidades, yo creo que es el esfuerzo del ahorro que se va haciendo, entonces al inicio parece un poco duro pero viene la recompensa al final del período; tu recibes por decirte unos 300, 400 ó 500 dólares y dices valió la pena, entonces no es un gasto infructuoso, no, sino al contrario que después lo ves y te da ganas de seguir ahorrando; esa es la cultura que se les da a los niños, a los socios chiquitos que tenemos pienso que eso les va ayudando....”

c) Silvia Silva: “Los beneficios económicos es realmente la utilidad que se genera en el año, sí se recibe un 80 por ciento de lo que se invierte, si yo invierto USD 3.000,00 y recibo 2.500,00 es bueno, o sea es un beneficio para el socio, estos son los beneficios económicos más prácticamente, los otros es, que si se tiene la facilidad si hay una emergencia, el beneficio es un crédito rápido....”

d) Ana Cornejo: “Ahhh las utilidades claro, ya cuántas utilidades recibo?..... Ya tres veces he recibido. A mí me parece Chévere, jajajaj jajaj a Mí muy bueno porque prácticamente yo no tenía ese dinero, yo no contaba con eso, pero a base de esto que hay este beneficio uno puede hacer una compra, otra compra, otra compra; se beneficia uno bastante con las utilidades; ya tengo yo mi jubilación, y gracias a Dios son 3 veces que he cogido, es muy bueno”.

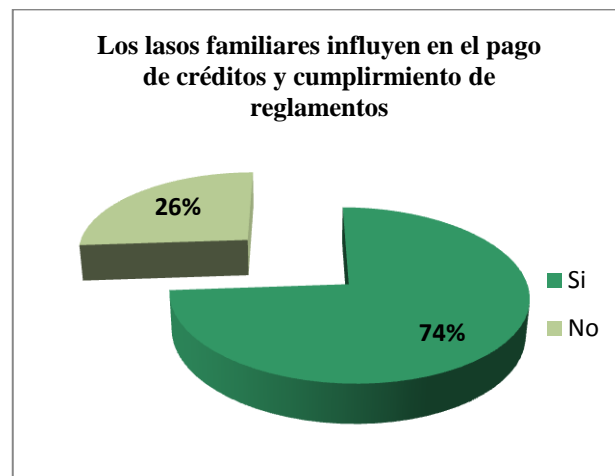
Los socios valoran la entrega de utilidades como el principal beneficio, es el más evidente y palpable, de no realizarse este procedimiento financiero la Corporación perdería un elemento fundamental que le permite funcionar y sobre todo tener la credibilidad de los socios.

5. Los lazos familiares como expresión de confianza: Se refleja en el hecho de que los socios han ingresado a la Institución por ser conformada por familiares, este elemento se

analizó en los tipos de capital social en el capítulo III. Adicionalmente para analizar si existe o no influencia de los lazos familiares en el manejo y comportamiento de la Corporación se realizó la siguiente pregunta: “¿Considera que los lazos familiares que existen al interior de la CFF influyen para que se cumplan los pagos de créditos y los reglamentos?”

El 74% de respuestas es por el “SI”, es decir los socios consideran que los lazos familiares influyen en el cumplimiento de las obligaciones de crédito que tienen los socios, de igual manera sucede con los reglamentos, en el siguiente gráfico se presenta el resultado de la consulta realizada.

Gráfico N° 10



Fuente: Encuesta aplicada a los socios
Elaboración: Miguel Silva

La pregunta se complementa consultando por qué contestó SI o NO, los resultados obtenidos están en el siguiente Tabla:

Tabla N° 10

Por qué los lasos familiares influyen el pago de créditos y cumplimiento de reglamentos	
Respuesta	Razón
No	Todos somos iguales ante la directiva
No	Hay que cancelar las cosas con puntualidad
No	Si no paga se cobra intereses
No	No tiene una relación
No	Deuda que debe cumplir
No	En dinero todo tiene que ser transparente
Si	Mayor compromiso con la familia
Si	No pueden quedar mal con la familia
Si	Sería una vergüenza con personas que nos acogieron
Si	No contesta
Si	Entre familiares hay mas confianza
Si	Dan facilidad
Si	Da la oportunidad de dar ejemplo a los jóvenes
Si	No contesta
Si	Por la confianza existente entre familia
Si	Tenemos más consideración
Si	Ayuda a hacer responsables
Si	Uno mismo debe cumplir sus obligaciones
Si	No tener inconvenientes
Si	No caer en vergüenza
Si	Compromisos con la familia es responsabilidad concreta
Si	Compromiso que conocemos hay que cumplir
Si	Se comparte muchas cosas

Elaboración: Miguel Silva

Fuente: Encuesta aplicada a los socios

Al analizar las respuestas afirmativas, el 59% es decir 10 de las 17 razones tiene una vinculación directa con la familia, un tema que se resalta es “el caer en vergüenza”, por lo que los lasos familiares existentes influyen para que se desarrolle confianza en las relaciones diádicas al interior de la Corporación, entre el socio y la Directiva.

La encuesta pidió también realizar una evaluación consultando: ¿Si compara la CFF con las otras organizaciones, cómo la considera? El detalle de las respuestas se expone a continuación:

Tabla N° 11

Valoración	Si	No	No Contesta
Eficiente	91%	0%	9%
Exigente	78%	13%	9%
Brinda Apoyo	96%	0%	4%
Informal	48%	35%	17%
Se apoya en lasos familiares	83%	13%	4%
Brinda Confianza	96%	4%	0%
Tiene apoyo de los socios	87%	4%	9%

Fuente: Encuesta a socios
Elaboración: Miguel Silva

En el análisis de los resultados se puede apreciar que las respuestas afirmativas están por sobre el 75% con lo que se puede decir que los socios valoran a la Corporación con altos niveles de eficiencia, es exigente pero a la vez brinda apoyo y se apoya en los lasos familiares, conjuga elementos empresariales y sociales que le permiten mantenerse y contar con el apoyo de los integrantes. Un elemento valorado con un alto porcentaje es que la CFF es considerada “Informal⁴⁹” con un 48%.

La respuesta a la consulta sobre el apoyo en familiares por el Si es del 83% y por “Brinda confianza” llega al 96%, estos parámetros reflejan que los socios perciben a la Corporación como muy cercana, en la que la familia tiene un peso preponderante para su funcionamiento, sean exigente y realmente brinde un apoyo a sus socios.

La información utilizada para el análisis de los numerales 3.1 y 3.2 se encuentra en el Anexo N° 5. Luego de analizar las diversas formas en las que se expresa la confianza en la CFF, es importante analizar cómo se presentan las relaciones de confianza entre los socios y la Directiva

3.3. Relaciones de confianza entre socios y la Directiva

En las interconexiones sociales entre los socios de la Corporación si bien existe una influencia de las relaciones de parentesco para que exista una cohesión social, esto no tiene injerencia en el funcionamiento de los servicios financieros, fundamentalmente por la

⁴⁹ Informal es entendido como la falta de reconocimiento legal y jurídico por parte del Estado a través de la personería jurídica.

existencia de los reglamentos internos que permiten separar las relaciones de parentesco de las obligaciones que demanda ser socios de un sistema de crédito.

Los requerimientos y las obligaciones contraídas en un crédito, puedan ser aplicados sin que los lazos de parentesco influyan para que se otorgue o se cobre los créditos solicitados y concedidos.

Las relaciones de confianza (entrega de bienes a un tercero para que sean administrados) de los socios con la Directiva se refleja en las reelecciones que han aprobado los socios a los miembros del equipo directivo, según el análisis de las actas la Junta Directiva ha sido reelegida en 5 ocasiones, si no existiera este capital social comunitario, los socios habrían elegido a otras personas para que dirijan la Corporación. Por otro lado existe la posibilidad de que esta confianza sea desvirtuada con acciones de mal manejo de fondos, lo cual se encuentra también normada en los reglamentos organizativos.

Al consultar a la socia Estefanía Pazmiño y solicitarle que evalúe el trabajo realizado comenta lo siguiente:

“El trabajo realizado hasta hoy es muy bueno, excelente; porque se ha visto el avance que hemos tenido, e igual por los comentarios que se han hecho, como que nosotros hemos progresado bastante en tan poco tiempo y otras personas como que no, han tenido la idea pero no han salido tanto; O sea con esta característica familiar no, pero corporaciones financieras hay un monto, pero solo es el manejo del dinero y listo; lo diferente acá, es la familia, la relación que uno pone y sobre todo las ganas que uno pone y lleva”

Ana Cornejo comenta también lo siguiente: “Para mí el trabajo realizado es muy bueno, porque tenemos un buen beneficio, un buen compromiso social se puede decir, estamos entre todos, tenemos mucho gusto de estar entre todos. En relación con los directivos, les evalúo muy, manejan muy bien todo, al menos la Tesorería que me parece el cargo más fuerte que se debe realizar”

El testimonio de la tesorera Silvia Silva indica lo siguiente: “El trabajo de la Corporación yo le veo bien, pero siempre a todo hay que verle un mejor control, un reglamento; por que igual pude pasar que algún socio no esté seguro de algo, entonces si tu vas reglamentando

o haciendo cambios, para que ellos vean que vamos mejorando, es bueno; y que ellos estén más seguros de que la confianza sea ciento por ciento. En relación con los directivos el trabajo está bien, también por que los directivos cada mes nos reunimos, viendo las cuentas, algunos vienen con ideas de indicarles al resto de socios de lo que quieran hacer. Nosotros también hemos hecho algunas ideas de microempresas, para que los socios quieran hacerlas, pero en los socios no habido mayor resultado en esto, porque no ponen mucho de parte, porque pienso que como se requiere más tiempo y trabajo, no ponen empeño en esto”

La percepción que tienen los socios respecto de los Directivos, como se evidencia en los testimonios es de una adecuada dirección, con resultados concretos lo que redundo en que se cree un ámbito de mayor confianza en la administración de recursos, lo cual a su vez se ve reflejado en la entrega de beneficios económicos y sociales.

3.4. Expresiones de reciprocidad y cooperación

Estas acciones se centran en los servicios no financieros que ofrece la Corporación a sus socios, entre ellos están: Las reuniones mensuales y de la Directiva, dinámicas grupales, los refrigerios, las rifas, los eventos fuera de la Corporación para festejar el día de acción de gracias⁵⁰, las fiestas de Quito, el canto de cumpleaños todos los meses, apoyos solidarios con un presente cuando el socio está enfermo, el detalle de estos eventos y como se los lleva adelante se describe en el capítulo II, en el acápite “Servicios no financieros en la CFF”

En las entrevistas realizadas a los socios se pidió comentar sobre estos “servicios” sociales que ofrece la Corporación, en las líneas siguientes se recoge los comentarios de 2 directivos y de 2 socias de edades entre 18 y 19 años:

Pablo Cornejo: “Deberíamos incrementar otros más. Bueno a inicio cuando empezamos la Corporación era un tipo hobby que nos relajaba no, donar un premio para que se rife y ver

⁵⁰ En la caracterización de las familias que integran la CFF, hay que mencionar que hay familias que profesan la religión católica y una minoría la protestante; circunstancia que no se mezcla ni genera diferencias al interior de la Corporación.

la emoción con la que se gana es algo indescriptible no, ver al socio el Tío Manuel que es el socio que es que mayor cantidad de regalos que ha ganado, entonces todo mundo dice ¡qué suerte! ¡Qué suerte! Entonces eso va aumentando la gana de seguir participando, pienso que es algo “Chévere”

Silvia Silva: “Es una, cómo se pude decir, es un beneficio por que el socio no paga en los eventos, las rifas, los refrigerios; todo le cubre en el presupuesto que se genera en nuestra Corporación tenemos para estos eventos, entonces el socio cuando va a estos eventos no tiene un gasto mayor, van y lógicamente solo festejan es bueno y no tienen que cubrir nada mas, ya lo que él puso le queda de ahí mismo. Un ahorro y fuera de eso se festeja y estando en grupo y no tiene que estar pendiente si nos vamos a un lado y ahora me va a alcanzar o no para cubrir para la familia no, entonces ya sabe que va allá y tiene todos los gastos cubiertos.

Katerine Meneses: “Los beneficios que se reciben de las rifas, los refrigerios, las reuniones de integración, reuniones de día de acción de gracias pienso que son muy buenos porque interactuamos entre todos y no es pérdida de tiempo para nada, comemos rico, se gana bastantes cosas, las rifas es muy bueno, hay grrranndes ideas que se tienen ahí, de ahí se saca para hacer para los siguientes años, nuevas integraciones y cosas así es bien interesante.... Estas actividades permiten que se pueda integrar más la familia porque si no sería un poco monótono y que le diga sabe que tiene este dinero y bueno gracias hasta el próximo mes, entonces se divierte bastante”

Estefanía Pazmiño: “Estas actividades son buenas porque nos reunimos todos y hay una excusa más para pasar un momento ameno entre todos.... Como que, igual momentos como, que dándole importancia a la familia y compartir todos...”

Estos testimonios evidencian que las acciones de solidaridad y compartir acciones y eventos entre familiares, apoya a fortalecer el capital social existente (las relaciones de confianza entre los socios), que facilite el contacto con otros ámbitos y servicios que requieran los socios o la Corporación.

Si bien las interrelaciones del capital social individual y grupal de la CFF han facilitado su funcionamiento, es indispensable analizar el liderazgo existen al interior de este sistema social de carácter financiero, tema analizado a continuación.

3.5. Liderazgo de directivos y socios

El Liderazgo en la Corporación se centra en la Directiva electa desde el inicio de las actividades, está formada por parte de los mismos socios, que fueron electos para que cumplan sus funciones por un período de un año, sin embargo hasta el año 2012 se ha mantenido pues ha sido reelecta en cinco ocasiones, según la información que se desprende del análisis de las actas de Asamblea General de Socios.

Los directivos mantienen desde hace un año reuniones mensuales, previas a las Asamblea General de Socios, donde se analiza la situación de financiera, los resultados logrados en el mes y fundamentalmente se analiza los créditos que han caído en mora, para realizar el seguimiento respectivo.

En la aplicación de reglamentos no tiene, como se ha dicho, injerencia las relaciones de parentesco, las normas estatutarias son aplicadas de acuerdo a lo que dicen los artículos. Luego del análisis de las actas de Asamblea, las sanciones que mayoritariamente se aplican son las multas por atrasos e inasistencia a asambleas, no se han presentado casos en los que se haya expulsado a un socio, lo que refleja que los socios cumplen adecuadamente las normas y por ende existe un liderazgo eficiente desde la Directiva para que se cumplan las normas estatutarias y los procedimientos internos del área financiera y el ámbito social.

La información utilizada para el análisis de los numerales 3.3 al 3.5 se encuentra en Anexo N° 6

“Hay una fuerza motriz más poderosa que el vapor, la electricidad y la energía atómica: La Voluntad” Albert Einstein.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones

- El alto nivel de confianza – Capital Social generado en el grupo de la CFF se debe esencialmente a la presentación, revisión y rendición de cuentas periódicas como a los resultados económicos alcanzados. Estos elementos contribuyen a la consolidación y funcionamiento del sistema de microcrédito.
- En la CFF la cultura de crédito, entendida como el pago oportuno de los compromisos contraídos, refuerza el vínculo de pertenencia de los socios, se sienten parte integrante del grupo, y se ha desarrollado una identidad corporativa permitiendo a su vez fortalecer y desarrollar las relaciones de confianza entre los socios de la CFF.
- Las normas de funcionamiento detalladas en los reglamentos facilitan la administración, control y participación de los socios tanto en el ámbito financiero como en las relaciones sociales al interior de la CFF. Estas normas ayudan a separar las relaciones familiares y de parentesco con las relaciones económicas presentes en el grupo, no hay conflictos en los que se mezcle el parentesco con los compromisos económicos contraídos; un deudor con un lazo familiar cercano no puede interponer esta condición para no cumplir la deuda contraída. Sucede todo lo contrario, el lazo de parentesco refuerza positivamente el compromiso económico.
- Las relaciones de confianza y reciprocidad existentes en la CFF y las generadas por las actividades emprendidas, han creado nuevo capital social y han reforzado el existente. Estos elementos facilitan al interior de la CFF el funcionamiento financiero, su crecimiento económico y sobre todo la vinculación a una organización social que no es fría ni calculadora, sino un espacio ameno y familiar en el cual es posible compartir y fortalecer los lazos familiares y el capital social.
- La construcción de una cultura crediticia en los sistemas alternativos de crédito, expresada en el pago puntual de los créditos contraídos, genera en los socios y no socios vínculos de pertenencia y responsabilidad individual y social, circunstancia que se presenta

en la CFF y que permite que las relaciones de confianza, la solidaridad y la reciprocidad se fortalezcan y que el capital social de la CFF sean un elemento no financiero que apoya el crecimiento económico.

- A partir de los conceptos del capital social planteados por Durston, en el que expresa los tres planos de un sistema social, se analiza la CFF en la que se identifica el plano material, constituido por los recursos económicos con los que cuentan los socios y que se refleja en el dinero aportado; en el plano conductual está el capital social individual conformado por la confianza, reciprocidad y cooperación que los socios aportan para que la CFF se estructure como una organización a la cual se entrega una cierta cantidad de dinero, con la confianza que será administrada correctamente; la confianza se evidencia mediante los aportes mensuales de dinero; los socios trasladan la administración de su dinero a una institución bajo la figura de los directivos. En el plano abstracto la CFF cuenta con recurso humano que tiene un acervo cultural reflejado en su formación profesional, con lo cual se puede concluir que la CFF ha acumulado y tiene capital social que permite su sostenimiento y cohesión social.

- El crecimiento de socios y clientes no socios al cierre del año 2011, cuando el movimiento contable fue de 490 transacciones mensuales, evidencia el crecimiento del capital social (nuevas relaciones de confianza y redes egocentradas) al integrar a nuevos socios y al entregar crédito a nuevos clientes; muestran que el sistema social creció y se fortaleció tanto en su parte financiera como en el ámbito del capital social en sus diferentes modalidades o caracterizaciones.

Recomendaciones

- De acuerdo a las nuevas políticas vigentes de la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, se recomienda que se analice la legalización de la CFF y obtención de la personería jurídica, lo que facilitaría el acceso a nuevos recursos y apoyo por parte del Estado.

- Un aspecto que se ha analizado en las últimas asambleas fue el de capacitar a los jóvenes socios de la CFF para que ellos puedan asumir responsabilidades de la Directiva.

El cambio de Directiva deberá ser un proceso paulatino en el que se incorporen nuevos socios con la capacitación respectiva.

- Trabajar la identidad corporativa para que la idea de autogestión se fortalezca mediante la participación de todos los miembros ya que la suma de esfuerzos y compromiso individual permite la generación de resultados.
- Fomentar la creación de otros grupos como la como la CFF para el fortalecimiento del sistema de microcrédito en el Ecuador y la generación de una sociedad más solidaria.

BIBLIOGRAFÍA

Libros y revistas

ARRIAGA, Irma. “El capital social: Potencialidades y limitaciones analíticas de un concepto”. En: Revista Estudios Sociológicos 2003. Vol XXI No. 003.

ATRIA, Raúl. Capital Social y reducción de la pobreza en América Latina: En busca de un nuevo paradigma. CEPAL, Santiago de Chile, 2003.

CUÉLLAR SAAVEDRA, Óscar y BOLÍVAR ESPINOZA, Gardy Augusto. Capital social hoy. Polis, Revista de la Universidad Bolivariana, 2009.

DALY, Jorge. Normatividad de las Microfinanzas en el Ecuador. BID, IX Foro de Microfinanzas. Quito – 2006.

DURSTON John, El capital social campesino en la gestión del desarrollo rural. Díadas, equipos, puentes y escaleras, CEPAL, Santiago de Chile 2002.

FLORO Maria, Jhon Messier. “Tendencias y patrones de crédito entre hogares pobres urbanos en Ecuador”. En: HERRERA, Gioconda, La persistencia de la Desigualdad. Género, Trabajo y Pobreza en América Latina. CONAMU, FLACSO, Secretaria Técnica del Frente Social. Quito – Ecuador. 2006.

HERNANDEZ, Mónica. “El Entorno político y de Gobernabilidad para el Desarrollo de la Industria Microfinanciera ¿Qué sucedió en el Ecuador en el último lustro?”. En: Ecuador Moviendo Fronteras en Microfinanzas. IX Foro de la Microempresa. BID.

HESSE, Klaus. “Una visión global a los principales factores de éxito de la industria microfinanciera en el Ecuador. En: Ecuador Moviendo Fronteras en Microfinanzas. IX Foro de la Microempresa. BID.

JACOME, Hugo. “La viabilidad de una política redistributiva articulada al eje de las Microfinanzas”. En: ACOSTA Alberto: Asedios a lo imposible: Propuestas económicas en construcción. Ed. FLACSO.

JACOME, Hugo. Microfinanzas en la economía ecuatoriana: una alternativa para el desarrollo, Quito, Ecuador, FLACSO.

MOTA, Díaz Laura. El capital social. Un paradigma en el actual debate del desarrollo. Tendencias y problemas. En: Revista Espiral. Estudios sobre el Estado y la Sociedad. Vol. IX. No. 25. Diciembre 2002.

OTERO, Alfredo. Principales amenazas al Desarrollo del Microcrédito en el Ecuador. BID, IX Foro de Microfinanzas. Quito – 2006.

PALAN, Carlos. “Cobertura del crédito a la microempresa en el Ecuador”. En: Ecuador Moviendo fronteras en Microfinanzas. Ed. BID. IX Foro de la microempresa, 2006.

TERAN Puente, Gabriel. Estructura financiera rural, participación social y dinamización de la economía local: sistematización de experiencias de microcrédito en ocho áreas de desarrollo territorial apoyadas por AEA Ecuador, período 1998-2008, Quito, Ecuador: Ayuda en Acción.

TORRES Rodríguez, Luis. Microcrédito: la industria de la pobreza. Fundación Avanzar.

VELARDE, Bernai. Retos y acciones para consolidar la industria de las Microfinanzas. BID, IX Foro de Microfinanzas. Quito – 2006.

VARGAS, Gonzalo Forero. “Hacia una teoría del capital social”. En Revista de Economía Institucional, 2020 / Vol. 4 No 006.

WESTLEY, Glenn. Relato de cuatro programas de banca comunal. Mejores prácticas en América Latina. BID. Departamento de Desarrollo Sostenible. Washington DC. 2004.

Fuentes electrónicas

www.flacso.org.ec

www.puce.edu.ec

www.redalyc.org

www.rfr.org

www.seps.gob.ec

ANEXOS

